ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of

ZBW Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Koopmann, Georg

Working Paper

Internationalisierung der Wettbewerbspolitik: Korrelat zur internationalen Handelspolitik?

HWWA Discussion Paper, No. 108

Provided in Cooperation with:
Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA)

Suggested Citation: Koopmann, Georg (2000) : Internationalisierung der Wettbewerbspolitik: Korrelat zur internationalen Handelspolitik?, HWWA Discussion Paper, No. 108, Hamburg Institute of International Economics (HWWA), Hamburg

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/19443

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

HWWA HAMBURG

DISCUSSION PAPER

Internationalisierung der Wettbewerbspolitik: Korrelat zur internationalen Handelspolitik?

Georg Koopmann

HWWA DISCUSSION PAPER

108

Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA)
Hamburg Institute of International Economics
2000
ISSN 1616-4814

The HWWA is a member of:

- Wissenschaftsgemeinschaft Gottfried Wilhelm Leibniz (WGL)
- Arbeitsgemeinschaft deutscher wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute (ARGE)
- Association d‘Instituts Européens de Conjoncture Economique (AIECE)

Internationalisierung der Wettbewerbspolitik: Korrelat zur internationalen Handelspolitik?

Georg Koopmann

Dieses Diskussionspapier ist Teil des HWWA-Forschungsschwerpunktes „Internationale Handels- und Wettbewerbsordnung“.

HWWA DISCUSSION PAPER

Edited by the Department
World Economy

Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA)
Hamburg Institute of International Economics
Öffentlichkeitsarbeit
Neuer Jungfernstieg 21 - 20347 Hamburg
Telefon: 040/428 34 355
Telefax: 040/428 34 451
e-mail: hwwa@hwwa.de
Internet: http://www.hwwa.de/

Georg Koopmann
Telefon: 040/42834-302
e-mail: koopmann@hwwa.de

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung 6

Summary 6

1. Einleitung 7

2. Liberalisierung der Märkte und Internationalisierung des Wettbewerbs 9

3. Wirkungen der Liberalisierung auf den Wettbewerb 13

4. Effizienz versus Marktmacht 16

5. Konflikte zwischen Handelspartnern 20

6. Internationale Kooperation in der Wettbewerbspolitik 23

7. Sind multilaterale Wettbewerbsregeln notwendig? 26

Anmerkungen 31

Literaturverzeichnis 43

Verzeichnis der Schaubilder

Schaubild 1: Entwicklung von Export und Produktion 10

Schaubild 2: Indikatoren zur Internationalisierung der Wirtschaft 11

Schaubild 3: Strategische Technologieallianzen in der Triade 12

Schaubild 4: Das Gefangenendilemma in der Handelspolitik 21

Schaubild 5: Das Gefangenendilemma beim Wettbewerb zwischen Unternehmen 22

Schaubild 6: Das Gefangenendilemma in der Wettbewerbspolitik 23

Zusammenfassung

Die Liberalisierung und Integration von Märkten kann zu einer deutlichen Verstärkung negativer externer Effekte der Wettbewerbspolitik der Behörden und der Wettbewerbsstrategien der Unternehmen eines Landes in anderen Ländern führen. Dieser Entwicklung könnte durch eine Internationalisierung der Wettbewerbspolitik entsprochen werden, ohne den „Wettbewerb zwischen den Wettbewerbsregeln“ vollständig auszuschalten. Eine supranationale Rahmenregelung für den Wettbewerb müßte vor allem einen Mechanismus beinhalten, der die Neigung der nationalen Wettbewerbspolitik zur Diskriminierung zwischen Inlands- und Auslandsmärkten überwinden und Verzerrungen des internationalen Wettbewerbs „an der Quelle“ beseitigen könnte. Die Initiative zur Durchsetzung des Ursprungslandprinzips in der Wettbewerbspolitik würde von jenen Ländern ausgehen, in denen die wettbewerbswidrigen Unternehmenspraktiken sich hauptsächlich auswirken, und durch das Streitschlichtungsverfahren der WTO unterstützt.

Summary

The liberalisation and integration of markets tends to significantly increase the negative externalities which domestic competition policies and corporate competition strategies may cause abroad. An internationalisation of competition policy, without completely removing the “competition among competition rules”, could be an appropriate response to this development. A supranational framework for the regulation of competition would above all have to contain a mechanism by which the bias of national competition policies towards discriminating between domestic and foreign markets could be overcome and distortions of international competition eliminated “at the source”. The countries most heavily affected by anti-competitive business practices would seize the initiative in enforcing the country-of-origin principle in competition policy supported by the WTO dispute-settlement procedure.

1. Einleitung

Die Internationalisierung des Wettbewerbs, die sich u.a. aus dem Zusammenwachsen nationaler Märkte durch Liberalisierung der Handels- und Kapitalströme ergibt, ist von einer Ausbreitung nationaler Wettbewerbspolitik auf immer mehr Länder begleitet. Zum Beispiel haben viele lateinamerikanische Länder in den 80er und 90er Jahren ihr Außenhandelsregime grundlegend reformiert, und damit die Märkte für den internationalen Wettbewerb geöffnet, und zugleich die nationale Wettbewerbspolitik reaktiviert oder erstmals nationale Wettbewerbspolitik in die Wege geleitet.[1] Insgesamt verfügen inzwischen mehr als 70 Länder in der Welt über eigene Wettbewerbsgesetze. Im Jahre 1980 waren es noch weniger als 40 Länder und zu Beginn des multilateralen Liberalisierungsprozesses im Jahre 1948 nur fünf Länder gewesen. Die Anzahl der Länder, die nationale Wettbewerbspolitik betreiben, ist damit ähnlich stark gestiegen wie die Anzahl der Länder, die im Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommen (GATT) und in der Welthandelsorganisation (WTO) ihre Handelspolitik internationalen Regeln unterworfen haben.[2]

Diese Entwicklung erscheint auf den ersten Blick widersprüchlich, wäre doch eher zu erwarten, daß internationale Handelspolitik nationale Wettbewerbspolitik ersetzt – „Freihandel ist die beste Antimonopolpolitik“ (Gottfried Haberler) – oder nationale durch internationale Wettbewerbspolitik abgelöst wird, um den Aktionsradius der Wettbewerbsbehörden an den der Unternehmen anzupassen. Bei näherem Hinsehen zeigt sich, daß die nationale Wettbewerbspolitik der Internationalisierung des Wettbewerbs in unterschiedlichem Maße Rechnung trägt. Auch sind Bestrebungen zur Erweiterung des Handlungsspielraums der Wettbewerbspolitik und zur Arbeitsteilung zwischen den Kartellbehörden festzustellen, um eine konkurrierende Anwendung der Wettbewerbsgesetze und entsprechende Mehrfach-Verfahren zu vermeiden (“One-stop-shop”-Ansatz), die mit hohen Transaktionskosten verbunden sind (Monopolkommission, 1998, S. 359).[3]

Außer Wettbewerbsgesetzen werden in immer mehr Ländern Antidumpinggesetze eingeführt und angewendet. Inzwischen verfügen etwa 60 Länder über eine eigene Antidumpinggesetzgebung; Ende der 70er Jahre waren es noch weniger als 10 Länder gewesen (Niels, 2000, S. 470).[4] Antidumpingpolitik wird wettbewerbspolitisch - Verhinderung der Substitution staatlicher durch private Wettbewerbsbeschränkungen - oder industriepolitisch - Kompensation mangelnder (durch den Abbau von Marktzugangsschranken offenbarter) internationaler Wettbewerbsfähigkeit der

heimischen Industrie - interpretiert.[5] Empirisch läßt sich die verstärkte Nutzung des Antidumping-Instruments u.a. auf den Zollabbau und die Disziplinierung der Importschutzpolitik in multilateralen Verhandlungen zurückführen (Panagariya, Gupta, 1998, S. 1003). In historischer Perspektive ist bei den Antidumpinggesetzen eine Abkehr von wettbewerbspolitischen Begründungen (insbesondere Verhinderung von Monopolisierung durch „räuberische Preissetzung“) zur Betonung von Fairneß-Aspekten im internationalen Handel festzustellen.[6]

Verzerrungen des internationalen Wettbewerbs können auch von der Wettbewerbspolitik selbst ausgehen, indem z.B. nicht gegen im eigenen Land verursachte Wettbewerbsbeschränkungen eingeschritten wird, wenn diese sich zum Nachteil anderer Länder auswirken (strategische Wettbewerbspolitik).[7] Wettbewerbspolitik wird in diesem Zusammenhang als ein nichthandelspolitisches Instrument (“non-trade policy instrument”) angesehen, das gleichwohl den internationalen Handel erheblich beeinflussen kann. Wettbewerbspolitisches Handeln oder Nichthandeln ist insoweit auch ein Teil des generellen Problems, wie der Gebrauch bzw. Mißbrauch nichthandelspolitischer Maßnahmen für handelspolitische Ziele begrenzt oder verhindert werden kann (Falvey, 1998, S. 1061).

Die zentrale These dieses Beitrages lautet, daß ein wirksames Vorgehen gegen wettbewerbswidrige Unternehmenspraktiken auf liberalisierten internationalen Märkten eine Wettbewerbspolitik voraussetzt, die über die nationale Perspektive hinausreicht und von industriepolitischen Einflüssen frei ist. Im Anschluß an die Einleitung (Punkt 1) werden zunächst das Ausmaß der Liberalisierung und ihr Einfluß auf die Entwicklung des internationalen Handels und der internationalen Investitionen dargestellt (Punkt 2). Danach wird untersucht, in welcher Weise die wachsende Integration der Märkte sich auf das Wettbewerbsverhalten der Unternehmen auswirkt (Punkt 3). Es folgt die Analyse der wettbewerbspolitischen Implikationen dieser Entwicklung: Veränderungen in der Beurteilung des Wettbewerbsverhaltens durch die nationale Wettbewerbspolitik, insbesondere eine Neubewertung bzw. Entschärfung des Konfliktes zwischen Effizienz und Marktmacht (Punkt 4); zwischenstaatliche Konflikte aufgrund grenzübergreifender Wirkungen privater Wettbewerbsbeschränkungen und wettbewerbspolitischer Maßnahmen (Punkt 5); Erweiterung des Handlungsspielraums der Wettbewerbspolitik durch internationale Kooperation (Punkt 6). Abschließend wird das Für und Wider einer Internationalisierung der Wettbewerbspolitik diskutiert (Punkt 7).

2. Liberalisierung der Märkte und Internationalisierung des Wettbewerbs

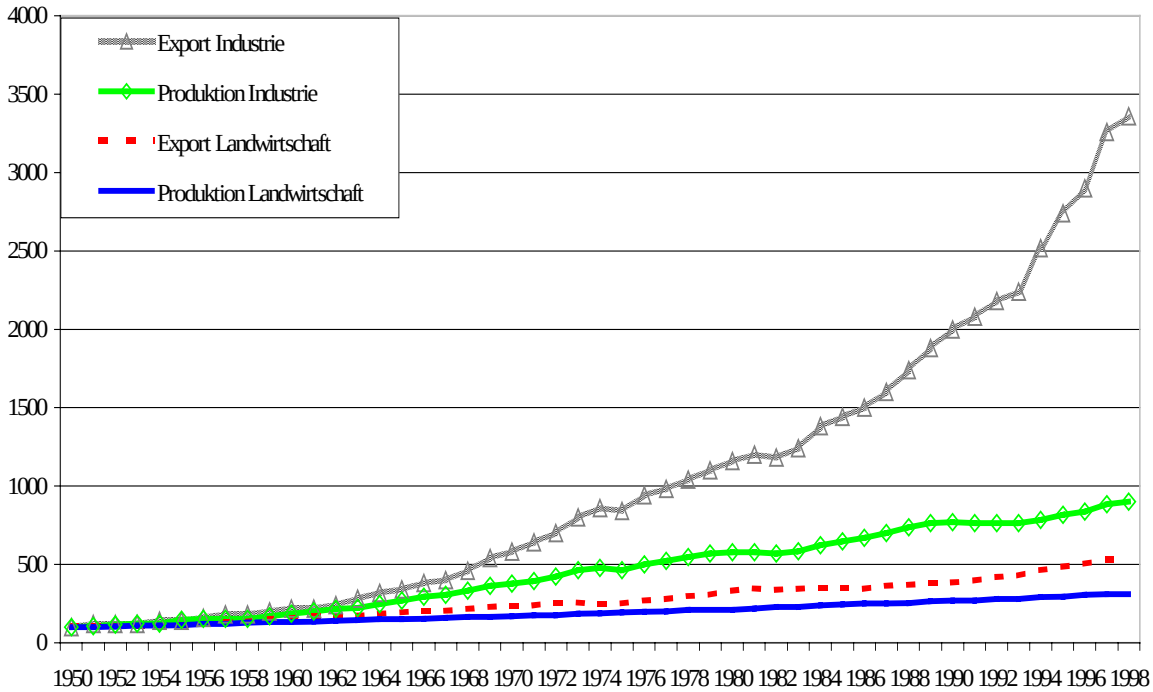
In acht multilateralen Verhandlungsrunden, im Rahmen regionaler Integrationsabkommen, auf bilateraler Basis und unilateral in einzelnen Ländern sind seit dem Zweiten Weltkrieg in beträchtlichem Ausmaß internationale Handelshindernisse beseitigt worden. Ähnliches gilt –zeitlich versetzt und hauptsächlich unilateral – für internationale Investitionshindernisse.

Das *Zollniveau* der Industrieländer ist bei *Industriegütern* von über 40% zur Zeit der GATT-Gründung im Jahre 1947 auf weniger als 4% im Jahre 1999 gesunken. Auch die Entwicklungsländer haben die Zölle kräftig gesenkt und für die Mehrzahl der Zollsätze Obergrenzen festgesetzt, die nicht ohne Kompensation überschritten werden dürfen. Die Ära der Importsubstitutionspolitik ist in den 80er Jahren zu Ende gegangen. Im Textilsektor – für lange Zeit der Inbegriff für *nichttarifären* Protektionismus bei Industriegütern - ist nunmehr ein Drittel des Handels von Importquoten befreit, die fehlenden zwei Drittel müssen bis zum 1.1.2005 liberalisiert sein. Im *Agrarsektor* wurden in der Uruguay-Runde die nichttarifären Handelsschranken in Zölle umgewandelt (Tarifizierung). Die neuen – und alten – Agrarzölle müssen bis zum Jahre 2001 in den Industrieländern um 36% und bis 2005 in den Entwicklungsländern um 24% gesenkt werden. In der Uruguay-Runde wurde auch die Liberalisierung des *Dienstleistungssektors* in Angriff genommen.

Die Politik der Liberalisierung gegenüber ausländischen *Direktinvestitionen* – auf nationaler Ebene - begann in den 80er Jahren und setzte sich in den 90er Jahren beschleunigt fort (Lin, Saggi, 1999, S. 1275f.). Dem World Investment Report der UNCTAD (2000, S. 4) zufolge haben im Jahre 1999 63 Länder in insgesamt 140 Fällen die Investitionsbedingungen modifiziert und in 131 dieser Fälle liberalisiert. In die gleiche Richtung zielen bilaterale Investitionsabkommen. Die Anzahl dieser Abkommen ist in den 90er Jahren von weniger als 400 (Anfang 1990) auf über 1720 (Ende 1998) gewachsen (UNCTAD, 1997, S. 19 und UNCTAD, 1999, S. 117). Hinzu kommt die Investitionsliberalisierung in regionalen Investitionsräumen (wie z.B. im NAFTA-Raum). Gleichzeitig haben immer mehr Länder zunehmend breit gefächerte Anreize geschaffen, um Investoren anzulocken (UNCTAD, 1996). Ein wesentlicher Einfluß auf das Verhalten der Investoren wird auch der nationalen Wettbewerbspolitik zugeschrieben (Lloyd, Richardson, 1997).

Die Beseitigung von Handels- und Investitionsschranken war mit einer starken Expansion des internationalen Handels und der internationalen Direktinvestitionen bzw. der Produktion ausländischer Tochtergesellschaften verbunden.[8] Beide Aktivitäten – Außenhandel und Auslandsproduktion – haben deutlich schneller zugenommen als die inländische Produktion. Insbesondere im Verarbeitenden Gewerbe ist die Exportentwicklung weit dynamischer verlaufen als die Entwicklung der Inlandsproduktion. Dagegen hat sich im Agrarsektor die Schere zwischen Export und Produktion in deutlich geringerem Maße geöffnet (Schaubild 1). Im (in Schaubild 1 nicht ausgewiesenen) Dienstleistungssektor ist die Inlandsproduktion sogar erheblich schneller expandiert als der Außenhandel (CEPII, 1999-2000, S. 8). Diese unterschiedlichen Entwicklungen entsprechen der unterschiedlichen Intensität der Liberalisierung in den drei Sektoren.

Schaubild 1: Entwicklung von Export und Produktion (weltweit, 1950=100)

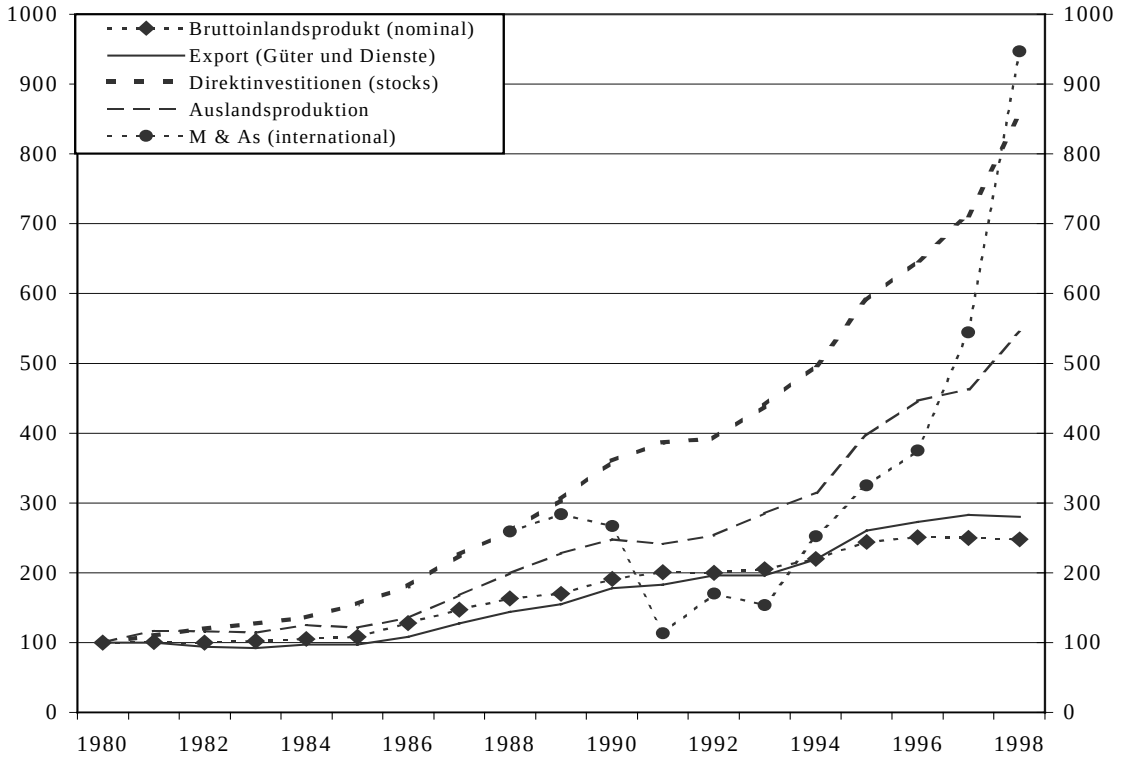


Quelle: WTO

Deutlich schneller noch als die Handelsströme haben seit Mitte der 80er Jahre die Direktinvestitionen und die hieraus resultierenden Umsätze ausländischer Tochtergesellschaften zugenommen (Schaubild 2). Diese Entwicklung geht mit einer zunehmenden geographischen Aufspaltung der Wertschöpfungskette – "thinner slicing of the value chain" (Krugman, 1995, S. 342) - einher, bei der die Produktionsstätten

eines Unternehmens in den einzelnen Ländern durch Handel miteinander (und mit unabhängigen Unternehmen) verbunden sind. Der internationale Handel und die internationale Produktion verstärken sich daher wechselseitig.[9] Damit stammt der Wettbewerb auf den inländischen Märkten immer häufiger aus dem Ausland, während die von den Wettbewerbern kontrollierte Wertschöpfung sich auf immer mehr Länder verteilt.

Schaubild 2: Indikatoren zur Internationalisierung der Wirtschaft (1980=100)

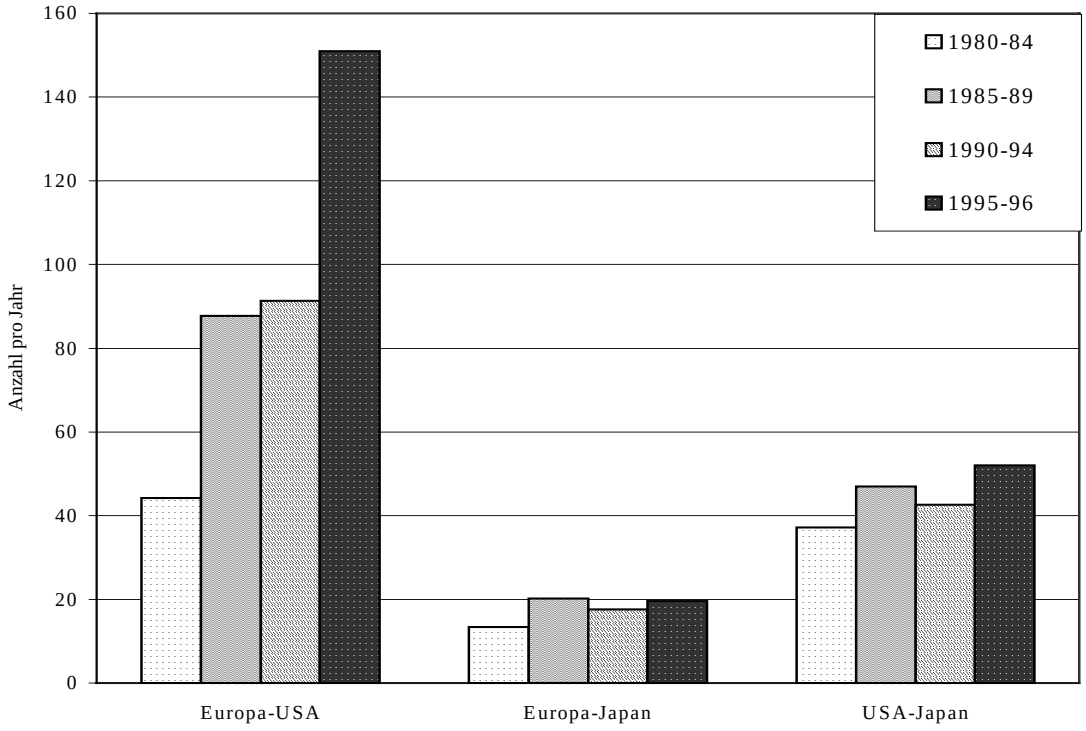


Quelle: UNCTAD, WTO, Datastream

Das dynamische Element bei den Direktinvestitionen sind Fusionen und Übernahmen (Mergers & Acquisitions): Direktinvestitionen finden immer häufiger in dieser Form und immer seltener „auf der grünen Wiese" statt (Schaubild 2).[10] Im Jahre 1999 belief sich der Transaktionswert der (mehr als 6000) grenzüberschreitenden Fusionen und Übernahmen auf über 700 Mrd. $ und entsprach damit mehr als einem Zehntel der weltweiten Warenexporte (UNCTAD, 2000, S. 2). Dabei waren strategische und wirtschaftliche Motive wichtiger als kurzfristige Renditen.

Daneben wächst – hauptsächlich in technologieintensiven Branchen - die Bedeutung internationaler „strategischer Allianzen“ zwischen rechtlich selbständigen Unternehmen. Dabei dominieren Allianzen zwischen US-amerikanischen und europäischen Unternehmen (Schaubild 3). Hauptmotiv der Allianzen ist die Nutzung technologischer Komplementaritäten, die Erzielung von Lernvorteilen und die Verkürzung des Zeitraumes zwischen Erfindung und Markteinführung eines Produktes. Darüber hinaus spielen marktstrategische Faktoren - Verbesserung des Markt*zuganges* und Ausweitung der Markt*kontrolle* – bei strategischen Allianzen eine bedeutende Rolle.[11] Dies weist auf Gefährdungen des Wettbewerbs hin, die mit der Liberalisierung des Handels und der Investitionen verbunden sein können.

Schaubild 3: Strategische Technologieallianzen in der Triade [a)]



a) Allianzen in den Bereichen Biotechnologie, Informationstechnologie und Neue Werkstoffe.

Quelle: National Science Board 1998

3. Wirkungen der Liberalisierung auf den Wettbewerb

Die Theorie der bestreitbaren Märkte nennt drei Bedingungen, die erfüllt sein müssen, damit Märkte vollkommen bestreitbar sind und eine gesamtwirtschaftlich effiziente Allokation der Ressourcen gewährleistet ist (Baumol et al., 1982):

- Alle Produzenten haben Zugang zu der gleichen Technologie.
- Bei der Produktion fallen keine versunkenen Kosten ("sunk costs") an.
- Die etablierten Unternehmen ("incumbents") reagieren verzögert auf Marktzutritte ("new entrants"), während die Nachfrager auf Preisunterschiede sofort reagieren.

In der Realität sind diese Bedingungen selten gegeben. Die Liberalisierung der Handels- und Investitionsströme kann zu ihrer Erfüllung beitragen, indem Marktzutrittsschranken gesenkt werden; der Wettbewerb würde intensiviert und das Marktergebnis verbessert (Spence, 1983, S. 986-987). Durch Liberalisierung der Märkte und Internationalisierung des Wettbewerbs können die Unternehmen aber auch zu wettbewerbs*schädlichen* Verhaltensweisen veranlaßt werden, denen wettbewerbspolitisch begegnet werden müßte. Außenwirtschaftliche Liberalisierung und Wettbewerbspolitik wären insoweit keine Substitute.

Durch *Handelsliberalisierung* verbessern sich die Exportmöglichkeiten der Unternehmen. Die Unternehmen können Größenvorteile ausschöpfen, die auf dem inländischen Markt nur unvollständig genutzt werden können, und damit ihre technische Effizienz steigern. Gleichzeitig nimmt der Konzentrationsgrad auf den Inlandsmärkten ab und verringert sich die Marktmacht der Unternehmen. Die Wahrscheinlichkeit kollektiver Marktbeherrschung sinkt, wenn Anbieter miteinander konkurrieren, die unterschiedlichen institutionellen Umfeldern entstammen. Dies erhöht die Kostenheterogenität (Schmalensee, 1987, S. 366), mindert die horizontale Markttransparenz und steht damit einer Abstimmung der Verhaltensweisen zwischen den Anbietern im Wege.[12] Infolgedessen schrumpfen die Gewinnmargen und die Preise fallen. Außer diesen positiven *statischen* Effekten treten positive *dynamische* Wirkungen ein: der wachsende Konkurrenzdruck veranlaßt die Unternehmen, die Kosten zu senken und neue Produkte und Verfahren zu entwickeln. Im Idealfall wirken alle Kräfte in die gleiche (positive) Richtung (Großmann, 1999, S. 88).

Das Zusammenwachsen der Märkte erzeugt aber auch Spannungen. Durch die Internationalisierung des Wettbewerbs werden die Marktpositionen der Unternehmen

leichter angreifbar und damit instabiler. Um sich am Markt zu behaupten, könnten die Unternehmen ihre Leistung steigern. Sie könnten aber auch versuchen, dem Konkurrenzdruck durch wettbewerbswidrige Verhaltensweisen zu entgehen (Großmann, 1999, S. 83).[13] Eine Lockerung der Wettbewerbspolitik, als Reaktion auf eine Liberalisierung der Handelspolitik, könnte dies ermöglichen; „strategische" Wettbewerbspolitik könnte an die Stelle „strategischer" Handelspolitik treten (Levinsohn, 1996, S. 341).

Auf dem *Inlandsmarkt* könnten horizontale und vertikale Behinderungspraktiken inländischer Unternehmen die Importe blockieren. Ein Beispiel für die *horizontale* Behinderung der Importe wäre eine Preispolitik inländischer Unternehmen, die potentielle ausländische Konkurrenten durch Niedrigpreise vom Marktzutritt abschreckt ("limitpricing"). Ein *vertikales* Importhindernis läge vor, wenn marktbeherrschende inländische Unternehmen die Vertriebskanäle in ihrer Branche kontrollieren und ausländische Anbieter deshalb nur schwer auf dem Inlandsmarkt Fuß fassen können.[14] Auf den *Exportmärkten* könnten inländische Unternehmen versuchen, durch Dumpingstrategien ausländische Konkurrenten zu verdrängen oder den Markt durch Exportkartelle zu kontrollieren. Durch Exportkartelle kann indes zugleich der Wettbewerb auf den Inlandsmärkten beeinträchtigt werden.[15] Darüber hinaus könnten die Unternehmen internationale Kartelle bilden und sich darauf verständigen, die *Weltmärkte* durch Preis-, Mengen- und Gebietsabsprachen untereinander aufzuteilen.

Handelsliberalisierung kann auch zu einer Intensivierung der *Fusionstätigkeit* führen, die aus weltwirtschaftlicher Sicht nicht in jedem Falle positiv zu bewerten ist (Falvey, 1998, S. 1072). In diesem Zusammenhang wird darauf verwiesen, daß der seit Mitte der 80er Jahre wieder verstärkte Integrationsprozeß in Europa eine treibende Kraft hinter der Institutionalisierung einer europäischen Fusionskontrolle Ende der 80er Jahre war (Neven, Seabright, 1996, S. 382).[16] Die Zunahme der (grenzüberschreitenden) Fusionen wird indes hauptsächlich durch die Liberalisierung der Kapitalströme im Unterschied zur Handelsliberalisierung erklärt (Neven, Seabright, 1996, S. 394-396).[17]

Die Wirkungen der *Investitionsliberalisierung* auf den Wettbewerb sind ähnlich ambivalent wie die Wirkungen der Handelsliberalisierung. Zutrittserleichterungen für ausländische Investoren können die Intensität des Wettbewerbs auf inländischen Märkten erhöhen und dadurch die Effizienz der Märkte steigern. Im Gegensatz zu inländischen Neueinsteigern verfügen die ausländischen Investoren bereits über die für die Produktion relevante Technologie, da sie schon in anderen Ländern am Markt

etabliert sind. Dies erleichtert den Marktzutritt. Auch die Skalenvorteile etablierter Anbieter, die den Marktzutritt neuer Anbieter häufig vor allem dann verhindern, wenn die erforderlichen Investitionen irreversibel (da mit versunkenen Kosten verbunden) sind, benachteiligen ausländische Investoren weniger als inländische Neueinsteiger. Insbesondere können Unternehmen, die in zahlreichen Ländern Tochtergesellschaften haben, Skalenvorteile nutzen, die sich aus der Bereitstellung von Dienstleistungen durch die Zentrale ("headquarter services") - wie z.B. Management- oder Forschungs- und Entwicklungsleistungen - ergeben, und auf diese Weise die Skalenvorteile der im Inland Etablierten kompensieren. Die Internationalisierung der Produktion stellt eine wesentliche Ursache für Skalenerträge auf der Unternehmensebene und entsprechende Effizienzgewinne dar. [18]

Die technologische Überlegenheit der Investoren kann aber auch zu einer wettbewerbsschädlichen Erhöhung des Konzentrationsgrades auf den Märkten führen und einem Mißbrauch marktbeherrschender Stellungen Vorschub leisten. Die unternehmensspezifischen Vorteile ("ownership-specific advantages"), insbesondere die Verfügung über technologisches Wissen, die das Wesensmerkmal internationaler Direktinvestitionen sind und Marktzutrittsschranken überwinden helfen, können auch selbst die Ursache von Marktzutrittsschranken sein. Darüber hinaus finden Direktinvestitionen, insbesondere in Industrieländern, überwiegend in der Form horizontaler Übernahmen statt, d.h. zwischen Unternehmen der gleichen Branche (UNCTAD 2000, Overview, S. 10). Bei offenen Märkten kann dies als ein Indiz für eine Verminderung der Anbieterzahl bzw. eine Erhöhung des Konzentrationsgrades gewertet werden.[19] Als treibende Kraft wird das Streben nach Marktmacht bzw. marktbeherrschenden Positionen angesehen.[20]

Der Abbau staatlicher Handels- und Investitionsschranken bringt daher eine doppelte Wirkung mit sich: Während einerseits die *Durchsetzung* privater Wettbewerbsbeschränkungen am Markt erschwert wird, wird andererseits der *Anreiz* für die Unternehmen stärker, von wettbewerbswidrigen Praktiken Gebrauch zu machen. Für die Wettbewerbspolitik bedeutet dies, daß ein Entlastungseffekt eintreten kann und zugleich erhöhte Wachsamkeit geboten ist. Zentrale wettbewerbspolitische Fragestellungen erscheinen bei internationaler Bestreitbarkeit der Märkte in neuem Licht, und es stellt sich die Frage, inwieweit die Internationalisierung des Wettbewerbs auch eine Internationalisierung der Wettbewerbspolitik erfordert.

4. Effizienz versus Marktmacht

Die durch Liberalisierung bzw. Globalisierung der Märkte herbeigeführte Internationalisierung des Wettbewerbs kann den fundamentalen Konflikt zwischen Effizienz und Marktmacht in der Wettbewerbspolitik entschärfen.[21] Sinkende Raum- und Grenzüberwindungskosten führen zu einer Vergrößerung der relevanten Märkte und erlauben es den Unternehmen, Größenvorteile zu nutzen, etwa durch Kooperation oder Fusion oder auch durch interne Unternehmensexpansion, ohne daß der Konzentrationsgrad auf dem Markt steigt.[22] Auf globalisierten Märkten beeinträchtigt selbst die Bildung von Kartellen in einzelnen Ländern nicht in jedem Falle den Wettbewerb. Wenn z.B. das betreffende Land klein ist und keinen Einfluß auf den Weltmarktpreis auszuüben vermag, bestünde kein Grund, gegen die Kartellbildung einzuschreiten. In diesem Fall wäre, im Sektor der handelbaren Güter, Wettbewerbspolitik weitgehend redundant.[23] Die Internationalisierung des Wettbewerbs kann die nationalen Kartellbehörden auch veranlassen, sich selbst wie Wettbewerber zu verhalten (Sinn, 1999). Dies kann zur Folge haben, daß z.B. bei Fusionsvorhaben den erwarteten Auswirkungen auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit der beteiligten Unternehmen ein höheres Gewicht beigemessen wird als dem angenommenen Zuwachs an Marktmacht.

Aus wettbewerbspolitischer Sicht beeinflußt Globalisierung in erster Linie die *räumliche* Abgrenzung des relevanten Marktes.[24] Der räumlich relevante Markt eines Gutes wird in der ökonomischen Theorie „traditionell als das geographische Gebiet definiert, in dem sich durch ungehinderten Handel die Preise unter Berücksichtigung der Transportkosten tendenziell einander angleichen“ (Kallfaß, 1997, S. 112). Dies impliziert, daß Kosten der Raum- und Grenzüberwindung zur räumlichen Segmentierung von Märkten führen, indem sie den Preiszusammenhang zwischen diesen Märkten auflösen bzw. Arbitragemöglichkeiten ausschalten.[25] Durch *Senkung* der Transaktionskosten würde Globalisierung demnach den räumlich relevanten Markt erweitern.[26]

Globalisierung wirkt sich zugleich auf die für die Wettbewerbspolitik relevanten *Strukturmerkmale* der Märkte aus. Hierzu gehören der Grad der *aktuellen* Anbieterkonzentration – gemessen an der Anzahl der Anbieter und deren Marktanteilen - und das Ausmaß der *Marktzutrittsschranken* bzw. *Mobilitätsbarrieren*. Dieses gibt Aufschluß über die Bestreitbarkeit von Märkten und damit auch über den Einfluß *potentieller* Konkurrenz.[27] Dabei kann zwischen strategischen, strukturellen und

staatlichen Marktzutrittsschranken sowie zwischen in- und ausländischen Konkurrenten unterschieden werden (Großmann, Koopmann et al., 1998, S. 70f.):

- *Strategische* Marktzutrittsschranken werden von den etablierten Unternehmen errichtet, um potentielle Konkurrenten – in- und ausländische Neueinsteiger und ausländische etablierte Unternehmen - abzuschrecken, z.B. durch Festlegung eintrittshemmender Niedrigpreise oder durch den Aufbau von Überkapazitäten.[28]
- *Strukturelle* Marktzutrittsschranken spiegeln die Ausprägung bestimmter Merkmale auf der Angebots- und Nachfrageseite eines Marktes wider - z.B. die Bedeutung von Skalenvorteilen in Verbindung mit irreversiblen Investitionen bzw. versunkenen Kosten und das Ausmaß der Produktdifferenzierung – sowie Unterschiede zwischen den Handelspartnern, die z.B. die geographische Lage der Länder, die Präferenzen der Konsumenten und die Kostenbedingungen der Unternehmen betreffen.
- *Staatliche* Marktzutrittsschranken gegenüber in- und ausländischen Konkurrenten entstehen durch die Bereitstellung von Verfügungsrechten ("property rights"). Ein Beispiel ist der Patentschutz. Für ausländische Konkurrenten spielen darüber hinaus außer tarifären und nichttarifären Handelshindernissen und Niederlassungsbeschränkungen insbesondere Unterschiede zwischen nationalen Regulierungsstandards eine wichtige Rolle, da sie zur Existenz struktureller und strategischer Marktzutrittsschranken beitragen und damit die internationale Bestreitbarkeit der Märkte in besonderem Maße beeinträchtigen können.

In der praktischen Wettbewerbspolitik wird dem Spannungsverhältnis zwischen Effizienz und Marktmacht oder Wettbewerbs*fähigkeit* und Wettbewerbs*freiheit* in unterschiedlicher Weise begegnet (Kinne, 2000). Dem entspricht ein unterschiedliches Gewicht außenwirtschaftlicher Einflußfaktoren im wettbewerbspolitischen Entscheidungsprozeß. Dies zeigen, insbesondere bei Fusionsentscheidungen, die Beispiele der Europäischen Union, Deutschlands, der Schweiz und der USA.

Die für die Wettbewerbspolitik der *Europäischen Union* zuständige Europäische Kommission muß bei der Beurteilung von Unternehmenszusammenschlüssen „den tatsächlichen oder potentiellen Wettbewerb durch innerhalb oder außerhalb der Gemeinschaft ansässige Unternehmen" berücksichtigen.[29] Der räumlich relevante Markt („räumlicher Referenzmarkt") umfaßt dabei jenes Gebiet, „in dem die beteiligten Unternehmen die relevanten Güter anbieten, in dem die Wettbewerbsbedingungen hinreichend homogen sind und das sich von benachbarten Gebieten durch spürbar unterschiedliche Wettbewerbsbedingungen unterscheidet" (Kommission der

Europäischen Gemeinschaften, 1997, S. 6).[30] Anders als in der deutschen Fusionskontrolle (s.u.) ist in der europäischen Fusionskontrolle deshalb kein exogen vorgegebenes, fiktives, nationales oder europäisches Marktgebiet zu unterstellen (Kallfaß, 1997, S. 112).[31] Dies spiegelt sich in der Entscheidungspraxis der Kommission wieder: Die räumliche Marktabgrenzung reicht in Fusionsfällen vom lokalen Markt bis zum Weltmarkt. Hohe Marktanteile fusionswilliger Unternehmen können zudem durch niedrige Marktzutrittsschranken relativiert werden.[32]. Nach Möglichkeit wird bei der räumlichen Marktabgrenzung die vorhersehbare Öffnung nationaler Märkte und die damit einhergehende Verschiebung der Marktgrenzen antizipiert. Die wirtschaftliche Bedeutung politischer Grenzen ist zu prüfen, und die Entwicklung der wirtschaftlichen Verbindungen zwischen einzelnen nationalen Märkten ist zu prognostizieren (Kottmann, 2000, S. 23).

In *Deutschland* wird der räumlich relevante Markt formalrechtlich auf das deutsche Staatsgebiet beschränkt.[33] Allerdings wird zwischen der wirtschaftlichen Betrachtung und der Feststellung der Voraussetzungen für die formale und materielle Anwendung des GWB unterschieden. Für das Bundeskartellamt kann ein Markt in wirtschaftlicher Betrachtung größer sein als das Gebiet der Bundesrepublik Deutschland.[34] Die Marktanteile ausländischer Anbieter werden anhand ihrer *tatsächlichen* Lieferungen in das Bundesgebiet ermittelt. Dabei wird zwischen Unternehmen aus anderen Ländern der Europäischen Gemeinschaft und Unternehmen aus Drittländern unterschieden. Bei Unternehmen aus Drittländern wird angenommen, daß ihre „wettbewerbliche Bedeutung geringer ist, als es ihren Marktanteilen im Inland entspräche“ (Bundeskartellamt, 1990, S. 18). Der *potentielle* Wettbewerb aus dem Ausland und die Höhe der *Marktzutrittsschranken* gegenüber ausländischen Anbietern haben dagegen bei den Entscheidungen des Bundeskartellamtes und in der Rechtsprechung bisher eine untergeordnete Rolle gespielt.[35] In der (sechsten) Novellierung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen, die zum 1. Januar 1999 in Kraft getreten ist, wird das Kartellamt jedoch verpflichtet, bei der Feststellung von Marktbeherrschung („überragende Marktstellung“) auch den potentiellen Wettbewerb durch ausländische Unternehmen zu berücksichtigen (§ 19 GWB) und damit der Internationalisierung des Wettbewerbs größere Bedeutung beizumessen.

In der *Schweiz* wurde mit dem „Bundesgesetz über Kartelle und andere Wettbewerbsbeschränkungen“, das zum 1. Juli 1996 in Kraft getreten ist, ein neuer Ordnungsrahmen für die Wettbewerbspolitik geschaffen, der stärker als die vorangegangene Regelung an internationalen Gegebenheiten ausgerichtet ist. In

Fusionsfällen ist die internationale Wettbewerbsstellung der Unternehmen nunmehr ein vom Gesetzgeber ausdrücklich vorgegebenes Kriterium für die Entscheidungsfindung. Unternehmenszusammenschlüsse werden in der Schweiz nur dann untersagt, wenn der Inlandsmarkt wegen privater oder staatlicher Wettbewerbsbeschränkungen gegenüber dem Weltmarkt abgeschottet ist. Der räumlich relevante Markt kann im Extremfall der Weltmarkt sein. Bei der Prüfung, ob marktbeherrschende Stellungen entstehen oder verstärkt werden, sind außer den Marktanteilen der aktuellen Anbieter die Anzahl, Qualität und Stellung potentieller Wettbewerber zu berücksichtigen (Drolshammer, Ducrey, 1997, S. 22f.).

In der *US-amerikanischen* Wettbewerbspolitik wird der räumlich relevante Markt als jenes geographische Gebiet abgegrenzt, in dem ein hypothetischer Monopolist einen signifikanten und beständigen Preisanstieg erzielen könnte. Dieser „Antitrustmarkt", dessen Ausdehnung weit über das Staatsgebiet der USA hinausgehen kann, soll die Berechnung aussagekräftiger Marktanteile ermöglichen, an denen die Marktmacht der jeweiligen Anbieter abgelesen werden kann. Dabei können die Wettbewerbsbehörden - die Antitrust Division des Department of Justice und die Federal Trade Commission - außer jenen Unternehmen, die das betreffende Produkt hier bereits anbieten, auch solche Unternehmen einbeziehen, die kurzfristig in den Markt eintreten könnten, ohne in erheblichem Maße Kosten „versenken" zu müssen.[36] Dies gilt gleichermaßen für in- und ausländische Anbieter (Rowley, Baker, 1996, S. 1636). Bei ausländischen Wettbewerbern wird allerdings berücksichtigt, daß sie, z.B. aufgrund von Wechselkursschwankungen oder drohenden Antidumpingmaßnahmen, erschwerten Bedingungen beim Marktzutritt unterliegen können. Bei Fusionen wird davon ausgegangen, daß die beteiligten Unternehmen keine Marktmacht ausüben, wenn keine Marktzutrittsschranken bestehen, und damit auch dann nicht, wenn sie ein Monopol bilden (Lüttig, 1992, S. 162). Darüber hinaus kann in Fusionsfällen ein Zuwachs an Marktmacht heute eher durch den Nachweis einer Effizienzsteigerung aufgewogen werden ("efficiency defense"), als dies früher der Fall war.[37] Insgesamt haben sich die grundlegenden US-Wettbewerbsgesetze – der Sherman Act von 1890, der Federal Trade Commission Act von 1914 und der Clayton Act von 1914 – als weitgehend flexibel erwiesen, um der Internationalisierung des Wettbewerbs und zugleich wechselnden Lehrmeinungen (Harvard School, Chicago School, Contestability School) Rechnung zu tragen.

Die unterschiedlichen Einschätzungen und Vorgehensweisen der Wettbewerbsbehörden sind eine wesentliche Ursache für internationale Konflikte in der Wettbewerbspolitik.

Konflikte zwischen Handelspartnern können ebenfalls entstehen, wenn in der Wettbewerbspolitik unterschiedliche Standards auf heimische Märkte und auf Exportmärkte angewendet werden.[38] In diesem Falle verschwimmen die Grenzen zwischen Wettbewerbs- und Industriepolitik; „konservative“ Wettbewerbspolitik, die auf die Herbeiführung einer effizienten Ressourcenallokation gerichtet ist, geht in „strategische“ Wettbewerbspolitik über, bei der (internationale) Verteilungsgesichtspunkte dominieren.[39]

5. Konflikte zwischen Handelspartnern

Die Liberalisierung und wachsende Integration von Märkten führt dazu, daß die Wirkungen wettbewerbswidriger Praktiken der Unternehmen und wettbewerbspolitischer Maßnahmen (oder Unterlassungen) der Regierungen in zunehmendem Maße die nationalen Grenzen überschreiten. Die nationale Wettbewerbspolitik wird mit Wettbewerbsverzerrungen konfrontiert, auf die sie keinen direkten Einfluß ausüben kann. Umgekehrt steht die nationale Wettbewerbspolitik selbst vor der Frage, ob sie Wettbewerbsverzerrungen dulden soll, die im eigenen Land ihren Ursprung haben - und deshalb von ihr „an der Quelle“ korrigiert werden könnten -, sich aber hauptsächlich in anderen Ländern auswirken.[40] Das „klassische” Beispiel für diese Spielart der ”beggar-thy-neighbour”-Politik ist die Freistellung von *Exportkartellen* vom Kartellverbot.

In ähnlich diskriminierender Weise könnten die Regierungen das Instrument der *Fusionskontrolle* für industriepolitische Zwecke nutzen. Aus wettbewerbspolitischer Sicht müßte z.B. eine Fusion zweier weltweit tätiger Unternehmen eines Landes untersagt werden, wenn sie den Wettbewerb beeinträchtigt, weil der Zuwachs an Marktmacht schwerer wiegt als die mit ihr verbundene Effizienzsteigerung. Falls die Kosten des Zusammenschlusses jedoch in erster Linie von ausländischen Konsumenten bzw. Abnehmern getragen würden, während die Gewinne der Produzenten ausschließlich im Inland anfielen, könnte die Kartellbehörde sich veranlaßt sehen, im Interesse der heimischen Industrie (Stärkung ihrer internationalen Wettbewerbsfähigkeit) nicht gegen die Fusion einzuschreiten.

Aus industriepolitischen Gründen könnten auch *vertikale Wettbewerbsbeschränkungen* toleriert werden, die ausländischen Unternehmen den Marktzugang erschweren. Ein Beispiel wären Bindungen der *Händler* an die Hersteller, die es den Händlern untersagen, konkurrierende Produkte anzubieten. In ähnlicher Weise könnten

Bindungen zwischen Herstellern und *Zulieferern* dazu führen, daß die Hersteller sich weigern, bei unabhängigen Unternehmen einzukaufen ("refusal to buy"). Absprachen dieser Art werden als „einer der sensibelsten aber auch undurchsichtigsten Bereiche der Wettbewerbs- und Handelspolitik" (Hoekman, Holmes, 1999, S. 879) betrachtet.

Die Situation der nationalen Wettbewerbspolitik auf zunehmend internationalisierten Märkten kann mit dem *Gefangenendilemma* der Spieltheorie verglichen werden. Das Gefangenendilemma – auf zwei Länder übertragen – führt zu nichtkooperativen Lösungen, bei denen jedes einzelne Land schlechter fährt als bei Kooperation (und die beiden Länder zusammen das schlechteste aller möglichen Ergebnisse erzielen). In der *Handelspolitik* beispielsweise würde jedes der beiden Länder bei Nichtkooperation Einfuhrschranken errichten, da dies individuell die richtige Reaktion auf die dem anderen Land zur Verfügung stehenden Handlungsalternativen (Offenhaltung und Abschließung der Märkte) wäre. Bei Kooperation würden die Länder hingegen für offene Märkte optieren, die für jedes Land einen größeren Nutzen als geschlossene Märkte (und für die beiden Länder zusammen den größtmöglichen Nutzen) erbrächten (Schaubild 4).[41]

Schaubild 4: Das Gefangenendilemma in der Handelspolitik (Auszahlungsmatrix)

		Strategische Optionen von Land B	
		Offenhaltung der Märkte	Errichtung von Handelsschranken
Strategische Optionen von Land A	Offenhaltung der Märkte	2, 2	4, 1
	Errichtung von Handelsschranken	1, 4	3, 3

Skala von 1 (bestes Ergebnis) bis 4 (schlechtestes Ergebnis).

Ergebnis für Land A vor dem Komma, für Land B nach dem Komma.

Auf den *Wettbewerb zwischen Unternehmen* übertragen bedeutet die nichtkooperative Lösung des Gefangenendilemmas, daß die Unternehmen relativ niedrige Preise erzielen und relativ niedrige Gewinne realisieren. Die Unternehmen werden aber versuchen, durch Kartelle, Fusionen, Preisführerschaft und ähnliche wettbewerbsbeschränkende Verhaltensweisen die kooperative Lösung zu errreichen, die mit relativ *hohen* Preisen und Gewinnen verbunden ist (Schaubild 5).[42] Die neue Industrieökonomik nennt eine Reihe von Bedingungen erarbeitet, unter denen Kollusion eine stabile Lösung darstellt (Tirole, 1988; Kruse, 1995). Danach fördern insbesondere ein langer Zeithorizont und die Existenz hoher irreversibler Investitionen bzw. versunkener Kosten kollusives Verhalten.

Schaubild 5: Das Gefangenendilemma beim Wettbewerb zwischen Unternehmen (Auszahlungsmatrix)

Strategische Optionen von Unternehmen B

Strategische Optionen von Unternehmen A	kollusive Preispolitik	nichtkollusive Preispolitik
kollusive Preispolitik	2,2	4,1
nichtkollusive Preispolitik	1,4	3,3

Skala von 1 (bestes Ergebnis) bis 4 (schlechtestes Ergebnis).

Ergebnis für Unternehmen A vor dem Komma, für Unternehmen B nach dem Komma.

Gegenspieler der Unternehmen ist die *Wettbewerbspolitik*, die kooperative Lösungen der Unternehmen verhindern muß. Gleichzeitig stehen aber auch die nationalen Wettbewerbsbehörden miteinander im Wettbewerb. Dies führt im Modell des Gefangenendilemmas dazu, daß in beiden Ländern wettbewerbspolitisch zwischen in- und ausländischen Märkten diskriminiert wird (Schaubild 6). Da diese Lösung der beiderseits nichtdiskriminierenden Lösung eindeutig unterlegen ist, wäre insoweit auch in der Wettbewerbspolitik – ähnlich wie in der Handelspolitik – internationale Kooperation erforderlich.

Schaubild 6: Das Gefangenendilemma in der Wettbewerbspolitik (Auszahlungsmatrix)

Strategische Optionen von Land B

Strategische Optionen von Land A		Nichtdiskriminierung zwischen Märkten	Diskriminierung zwischen Märkten
	Nichtdiskriminierung zwischen Märkten	2,2	4,1
	Diskriminierung zwischen Märkten	1,4	3,3

Skala von 1 (bestes Ergebnis) bis 4 (schlechtestes Ergebnis).
Ergebnis für Land A vor dem Komma, für Land B nach dem Komma.

6. Internationale Kooperation in der Wettbewerbspolitik

Die internationale Kooperation in der Wettbewerbspolitik ist im regionalen und bilateralen Rahmen bereits relativ weit entwickelt. Auf *regionaler* Ebene stehen sich das europäische und das nordamerikanische Modell gegenüber. In der Europäischen Gemeinschaft ging die Integration der Märkte durch Beseitigung von Handels- und Investitionshindernissen Hand in Hand mit der Institutionalisierung einer *supranationalen* Wettbewerbspolitik. Dahinter stand die Vorstellung, daß der Freihandel durch eine gemeinsame Wettbewerbspolitik gesichert werden müsse.[43]

In der nordamerikanischen Freihandelszone fällt diese Rolle hingegen der *nationalen* Wettbewerbspolitik zu. Hier ist entscheidend, daß überhaupt Wettbewerbsgesetze bestehen und effektiv angewendet werden. Die mexikanische Wettbewerbspolitik z.B. stellt ein „Kind" des Nordamerikanischen Freihandelsabkommens (NAFTA) dar. In ähnlicher Weise haben die Freihandelsabkommen der Europäischen Union mit den mittel- und osteuropäischen Staaten („Europa-Abkommen") in diesen Ländern eine (an das EU-Modell angelehnte) nationale Wettbewerbspolitik eingeführt, die Verzerrungen

des bilateralen Handels durch wettbewerbswidrige Unternehmenspraktiken verhindern soll (Estrin, Holmes, 1998).

Ein enger wettbewerbspolitischer Verbund besteht zwischen Australien und Neuseeland im Rahmen des Australia New Zealand Closer Economic Relations Trade Agreement (ANCERTA). Wettbewerbsbeschränkendes Verhalten, das den Handel zwischen beiden Ländern beeinträchtigt, fällt sowohl unter australisches als auch neuseeländisches Recht. Die Koppelung der Rechtssysteme macht es möglich, Urteile und kartellrechtliche Anordnungen gegen Unternehmen bzw. Personen aus dem jeweils anderen Land auszusprechen und zu vollziehen (Großmann, Koopmann et al., 1998, S. 196-197; Lloyd, Vautier, 1999, S. 77-99).

Auf *bilateraler* Ebene ist vor allem das wettbewerbspolitische Kooperationsabkommen zwischen der Europäischen Union und den Vereinigten Staaten von Amerika zu nennen, das den Grundsatz der "positive comity" in die zwischenstaatliche Wettbewerbspolitik eingeführt hat.[44] Das "comity"-Prinzip, das die Staaten zu höflichem Umgang miteinander verpflichtet, entstammt dem Völkerrecht. Auf die Wettbewerbspolitik übertragen bedeutet "positive comity", daß beispielsweise ein Land A ein Land B ersucht, Wettbewerbsbeschränkungen zu verfolgen, die ihren Ursprung in Land B und einen Wirkungsschwerpunkt in Land A haben. Dabei sollen die Wettbewerbsgesetze des Landes B zur Anwendung kommen.[45] "Positive comity" in der Wettbewerbspolitik ist daher dem Ursprungslandprinzip in der Handelspolitik vergleichbar. Dieses besagt, daß jeweils die Vorschriften des Landes gelten sollen, aus dem die gehandelten Produkte stammen.[46] Damit würde dem allgemeinen wirtschaftspolitischen Grundsatz entsprochen, daß Verzerrungen am besten an der Quelle beseitigt werden.

Der Anwendungsbereich der "positive comity" ist im europäisch-amerikanischen Wettbewerbsabkommen allerdings eng umgrenzt. Insbesondere sind Fusionsfälle von der Regelung ausgenommen. In der Fusionskontrolle bestehen erhebliche substantielle und prozedurale Unterschiede zwischen den Vertragspartnern, größere als z.B. beim Vorgehen gegen horizontale Absprachen (Kartelle). Ein Verzicht auf die Ausübung eigener Kompetenzen - und generell die Bereitschaft zur Kooperation - in der Wettbewerbspolitik ist aber um so eher erreichbar, je weiter die materiellen Vorschriften und deren Durchsetzung übereinstimmen.[47]

Die bilateralen Wettbewerbsabkommen wurden wesentlich durch Empfehlungen der Organisation für Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) beeinflußt.

Die OECD-Empfehlungen zur Wettbewerbspolitik, die rechtlich *nicht bindend* sind, sehen Regelungen zur Notifizierung, Konsultation und Schlichtung in Verfahren vor, die die Interessen mehrerer Mitgliedstaaten berühren.[48] Eine Notifizierung soll in Fällen mit extraterritorialer Wirkung erfolgen, also u.a. dann, wenn die betroffenen Unternehmen Wettbewerbsbeschränkungen ganz oder teilweise auf fremdem Hoheitsgebiet durchführen oder an Zusammenschlußfällen ausländische Unternehmen beteiligt sind. Die Kooperation kann weiter in der Bekanntgabe von Fristen und Zeitplänen, im Austausch von Informationen und Argumenten sowie in einer Abstimmung verschiedener Interessen bestehen. Die OECD empfiehlt außerdem, Informationen aus eigenen Ermittlungsverfahren zur Verfügung zu stellen bzw. bei der Beschaffung relevanter Daten behilflich zu sein (Monopolkommission 1998, S. 360). Rechtlich nicht bindend sind auch die wettbewerbspolitischen Grundsätze ("Set of Multilaterally Agreed Equitable Principles and Rules for the Control of Restrictive Business Practices") der UN-Handels- und Entwicklungskonferenz (UNCTAD). Deren Funktion wird vor allem darin gesehen, die Akzeptanz für wettbewerbspolitische Regelungen in Entwicklungsländern zu erhöhen (Addy, 1993, S. 294).

Bindende wettbewerbspolitische Instrumente sind auf *multilateraler* Ebene bisher nur bruchstückhaft vorhanden. Im GATT ging es in erster Linie um den Abbau und die Regelung staatlicher Eingriffe in den internationalen Wettbewerb. Maßnahmen gegen private Wettbewerbsbeschränkungen im internationalen Handel werden *direkt* nur bei Dumpingpraktiken durch das GATT sanktioniert. Dabei werden wettbewerbspolitische Aspekte vernachlässigt. Bei der Antidumpingpolitik kommt es nämlich allein darauf an, daß tatsächlich Dumping praktiziert wird, d.h. der Exportpreis erheblich unter dem Inlandspreis („Preisdumping") oder unter den Inlandskosten („Kostendumping") liegt, und die heimische Industrie dadurch nachweislich Schaden erleidet. Aus wettbewerbspolitischer Sicht ist dies jedoch nicht entscheidend, da effektiver Wettbewerb weder internationale Preisdifferenzierung und (zeitweiligen) Verkauf unter Kosten noch eine Benachteiligung einzelner Marktteilnehmer ausschließt.[49]

Die Regeln des GATT (und des Allgemeinen Dienstleistungsabkommens GATS) erlauben es auch, *indirekt* gegen wettbewerbswidrige Praktiken privater Unternehmen vorzugehen, sofern diese durch staatliche Maßnahmen (oder Unterlassungen) gedeckt sind. Wenn zum Beispiel die Wettbewerbspolitik eines Landes vertikale Behinderungspraktiken heimischer Unternehmen toleriert, die den Marktzutritt ausländischer Anbieter beeinträchtigen, können die betroffenen Handelspartner die multilaterale Streitschlichtung anrufen und gegebenenfalls Vergeltungsmaßnahmen

ergreifen.[50] Ein Beispiel wäre die Weigerung der Händler eines Landes, bestimmte Produkte eines ausländischen Unternehmens zu führen (Mueller, 1998, S. 226). Im Fall Kodak gegen Fuji, dem bisher bedeutendsten multilateralen Wettbewerbsfall, war Untätigkeit der japanischen Wettbewerbsbehörden angesichts unlauterer, die Absatzmöglichkeiten des amerikanischen Konkurrenten Kodak schmälernder Vertriebspraktiken der japanischen Firma Fuji auf dem heimischen Markt für Farbfilme und Fotopapier einer der von den USA an die Adresse Japans gerichteten Vorwürfe. Es hat sich in diesem Fall jedoch gezeigt, daß der wettbewerbspolitische Konflikt mit handelspolitischen Mitteln nicht gelöst werden konnte (Großmann, Koopmann et al., 1998, S. 211).

Mit der Entwicklung multilateraler Regelwerke für Dienstleistungen und geistiges Eigentum im Rahmen der WTO wurden weitere wettbewerbspolitische Elemente in die Welthandelsordnung eingefügt. Das Abkommen über Handelsbezogene Aspekte Geistiger Eigentumsrechte (TRIPs) enthält Bestimmungen gegen den Mißbrauch dieser Rechte durch – zum Beispiel – Lizensierungspraktiken, die den internationalen Handel oder Technologietransfer beeinträchtigen. Die Schutzregelungen des TRIPs-Abkommens für den Wettbewerb sind jedoch insgesamt noch unzureichend (Maskus, 1997, S. 693; Basedow, 1998, S. 44). Im Allgemeinen Dienstleistungsabkommen (GATS) verpflichten sich die Handelspartner u.a., „Quersubventionierung" durch Monopolunternehmen zu unterbinden und generell in Konsultationen einzutreten, um „gewisse Geschäftspraktiken" zu beseitigen.[51] Es bleibt jedoch unklar, wie dies geschehen soll und worin die wettbewerbswidrigen Praktiken bestehen (Hoekman, Mavroidis, 1995, S. 33).[52]

7. Sind multilaterale Wettbewerbsregeln notwendig?

Soweit die Liberalisierung und Integration von Märkten bewirkt, daß Wettbewerbsverzerrungen in einem Land, gegen die die Regierung dieses Landes – aus welchen Gründen auch immer – wettbewerbspolitisch nicht einschreitet, zu negativen externen Effekten in anderen Ländern führen (Monopolkommission 1998a, S. 27), könnte eine Lösung der hiermit verbundenen Effizienz- und Verteilungsprobleme in einer Internationalisierung der Wettbewerbspolitik gesehen werden (Kaiser, Vosgerau 2000, S. 37).[53] Die Handelspartner könnten sich auf diese Weise selbst vor einer „Instrumentalisierung" der Wettbewerbspolitik für industriepolitische Ziele schützen und zugleich verhindern, daß sie das „Opfer" einer solchen Politik würden.

Hingegen wird bezweifelt, daß allein auf der Basis des „Auswirkungsprinzips“ (“effects doctrine”)[54] die Beeinträchtigung des Wettbewerbs durch „extraterritoriale“ Unternehmenspraktiken nachhaltig bekämpft werden kann (Bender 2000, S. 177), zumal die Anwendung der “effects doctrine” selbst zum Auslöser internationaler Konflikte in der Wettbewerbspolitik werden kann, wie sich etwa am Beispiel des Fusionsvorhabens Boeing/McDonnell Douglas gezeigt habe (Kleinert, Klodt 2000, S. 82). Modelltheoretische Analysen ergeben, daß bei „perfekter extraterritorialer Rechtsdurchsetzung“ die Anwendung des Auswirkungsprinzips einer Internationalisierung der Wettbewerbspolitik überlegen sein kann, während der alternative nationale Lösungsansatz - die Anwendung des Territorialitätsprinzips[55] - aus weltwirtschaftlicher Sicht in jedem Fall die schlechtere Lösung darstellt (Kaiser, 2000).

Auch eine Intensivierung der Kooperation zwischen nationalen Wettbewerbsbehörden wird als nicht ausreichend angesehen, um den negativen externen Effekten staatlicher Wettbewerbspolitik bzw. internationaler Wettbewerbsstrategien der Unternehmen wirksam begegnen zu können. Deshalb wird komplementär eine Koordinierung der Wettbewerbspolitik durch eine übergeordnete supranationale Instanz in der Form eines (für Neu-Mitglieder offenen) „Klubs“ kooperationswilliger Länder und damit eine „Plurilateralisierung“ der bilateralen Kooperation vorgeschlagen.[56] In diesem Zusammenhang ist auch von einem Mehr-Ebenen-System wettbewerbsrechtlicher Regelungen die Rede (Kerber 1999, S. 252 und 264).

Die in den WTO-Abkommen enthaltenen wettbewerbspolitischen Instrumente könnten in ein einheitliches multilaterales Regelwerk für den internationalen Wettbewerb zwischen Unternehmen integriert werden, das den bestehenden Ordnungsrahmen für staatliche Interventionen ergänzen und Antidumpingmaßnahmen ersetzen würde. Die Anwendung der Regeln obläge einer internationalen Wettbewerbsbehörde, der die nationalen bzw. regionalen Kartellämter untergeordnet wären (und deren Entscheidungen der Kontrolle durch einen internationalen Gerichtshof unterlägen). Auf diese Weise würden internationale Konflikte vermieden, die aus unterschiedlichen wettbewerbspolitischen Zielsetzungen und Regeln, aus einer unterschiedlichen Regelanwendung und –auslegung und aus der Vermischung wettbewerbspolitischer und industriepolitischer Ziele zwischen Handelspartnern entstehen könnten.

Verschiedene Vorschläge für eine internationale Wettbewerbspolitik zielen in diese Richtung (Scherer 1994, S. 91ff.; Kommission der Europäischen Gemeinschaften, 1995 (Van Miert-Bericht); Fikentscher, 1996; Graham, Richardson 1997, S. 547ff.).[57]

Gegenstand einer solchen internationalen Wettbewerbspolitik wären hauptsächlich (Mueller 1998, S. 233):

- Internationale Kartelle und nationale Export- und Importkartelle.
- „Räuberische" Praktiken international marktbeherrschender Unternehmen.
- Fusionen und Übernahmen.

Durch Vereinheitlichung der Wettbewerbsregeln könnte die Wohlfahrt der Handelspartner erhöht werden. Anhaltspunkte hierfür liefern Modellrechnungen für die Weltwirtschaft, in denen unvollkommene Konkurrenz auf den Märkten berücksichtigt wird.[58] Unter der Annahme, daß die Anwendung multilateraler Wettbewerbsregeln das Ausmaß der Kollusion (gemessen an der Preis-Kosten-Marge) zwischen Unternehmen in den durch steigende Skalenerträge und oligopolistischen (Cournot-) Wettbewerb gekennzeichneten Branchen um 10% senkt, ergibt sich für die Welt insgesamt eine Wohlfahrtssteigerung um 0,3%. In Ländern bzw. Ländergemeinschaften wie den Vereinigten Staaten und der Europäischen Union, in denen Wettbewerbspolitik seit langem etabliert ist und vergleichsweise effektiv durchgesetzt wird, liegt der errechnete Wohlfahrtsgewinn deutlich niedriger (0,2% für die USA und 0,1% für die EU) als in Gruppierungen wie ASEAN oder Lateinamerika (jeweils 1,2%), in denen keine oder eine wenig effektive nationale Wettbewerbspolitik mit einem relativ hohen Kollusionsgrad einhergeht (Nagarajan 1999, S. 41).

Angesichts mangelnder Bereitschaft der Länder zum Souveränitätsverzicht wäre ein Weltkartellamt (einschließlich gerichtlicher Kontrollinstanz) indes politisch kaum durchsetzbar.[59] Durch eine Vereinheitlichung des Regelwerkes würde zudem der Wettbewerb zwischen wettbewerbspolitischen Konzeptionen und Institutionen ausgeschaltet, der zur Entdeckung besserer Regeln und Verfahren führen könnte.[60] Strategien zur Vermeidung internationaler Konflikte und zur Steigerung der Effizienz in der Wettbewerbspolitik sollten deshalb von einem Fortbestehen eigenständiger nationaler Wettbewerbspolitik und einer „natürlichen Disharmonie nationaler Interessen" (Auquier, Caves 1979, S. 565) ausgehen und zugleich Anreize für eine Neuorientierung dieser Politik schaffen.

Für nationale Kartellbehörden - und Gesetzgeber – haben ausländische Märkte nicht den gleichen Rang wie der Inlandsmarkt, wie sich beispielhaft an der Behandlung der *Exportkartelle* ablesen läßt. Der Anreiz, gegen wettbewerbswidrige Praktiken heimischer Unternehmen vorzugehen, ist gering, wenn hiervon hauptsächlich

Konsumenten und Unternehmen in anderen Ländern betroffen sind. Der grundlegende Trade-off in der Wettbewerbspolitik – zwischen Unternehmensgewinnen und Verbraucherwohlfahrt – verschwindet, wenn inländische Verbraucher nicht durch die Kollusion beeinträchtigt werden, weil die Unternehmen exportieren; in diesem Falle wird die Politik von der Suche nach Unternehmensgewinnen geleitet.[61] Ähnliches gilt für *Fusionen*, die aus der nationalen Perspektive beurteilt und an den Auswirkungen auf die Terms of Trade gemessen werden (Falvey 1998, S. 1072). [62]

Die Initiative zum Abbau der Diskriminierung zwischen Inlands- und Auslandsmärkten in der inländischen Wettbewerbspolitik könnte von den ausländischen Handelspartnern ausgehen. Diese müßten in die Lage versetzt werden, das Inland zu einer nichtdiskriminierenden Wettbewerbspolitik im Sinne des Grundsatzes der "positive comity" zu veranlassen.[63] Die Handelspartner würden im Gegenzug auf die extraterritoriale Anwendung ihrer eigenen Gesetze im Sinne des Auswirkungsprinzips (“effects doctrine”) verzichten. Sie müßten auch in jenen Fällen die Initiative ergreifen, in denen die Unternehmen Zutrittsschranken zum Inlandsmarkt errichten, da hier ein ähnliches Anreizproblem gegeben ist wie bei wettbewerbswidrigen Praktiken auf Exportmärkten. Für die Durchsetzung der Politik könnte das Streitschlichtungsverfahren der WTO (einschließlich handelspolitischer Sanktionen als *ultima ratio*) genutzt werden.

Ein solche Regelung würde unterschiedlichen wettbewerbspolitischen Konzeptionen der Länder Rechnung tragen, bei Wettbewerbsverzerrungen „an der Wurzel“ ansetzen und den institutionellen Wettbewerb um die besten Lösungen zulassen.[64] Sind Unternehmen aus mehreren Ländern an den wettbewerbswidrigen Praktiken beteiligt, müßte entschieden werden, welche nationalen Bestimmungen gelten sollen. Eine supranationale Wettbewerbsbehörde wäre nicht erforderlich. Voraussetzung wäre jedoch, daß in allen Ländern Wettbewerbsgesetze bestehen und angewendet werden. Des weiteren müßte ein Konsens über Mindeststandards in der Wettbewerbspolitik hergestellt werden, weil sonst die wechselseitigen Vorteile des Schutzes bzw. der Nichtdiskriminierung zwischen Inlands- und Auslandsmärkten bzw. der Verpflichtung, bei der Verfolgung von Wettbewerbsbeschränkungen auch die Wirkungen auf Auslandsmärkten zu berücksichtigen, nicht gesichert wären.[65] Diese Mindeststandards wären für alle Handelspartner verbindlich und würden insbesondere Verbotsregeln für Preis-, Mengen- und Gebietsabsprachen umfassen, da hierüber noch am ehesten Einvernehmen erzielt werden könnte.[66]

Das "positive comity"-Prinzip könnte auch auf die Antidumpingpolitik übertragen werden. Demnach würden künftig die Exportländer - auf Antrag der Importländer - wettbewerbswidrige Dumpingpraktiken ahnden, während gegenwärtig die Importländer Antidumpingmaßnahmen ergreifen. Statt handelspolitischer Mittel (insbesondere Antidumpingzölle auf die betreffenden Importprodukte und Preisverpflichtungen von seiten der Exporteure) würden wettbewerbspolitische Instrumente (Verbote, Strafen etc.) eingesetzt.[67] Wettbewerbswidrige Antidumpingbestimmungen in multilateralen Abkommen und nationalen Gesetzen würden hinfällig,[68] desgleichen Unterscheidungen nach der nationalen Herkunft bei der Prüfung und Bewertung der Wettbewerbspraktiken von Unternehmen, die sich grundsätzlich nicht rechtfertigen lassen (Knorr, 1999, S. 415). Im Konfliktfall könnten die Importländer die multilaterale Streitschlichtung anrufen. Sollte das Schiedsgericht zu dem Schluß kommen, daß die relevanten Wettbewerbsregeln des Exportlandes nicht angewendet werden, würde das Exportland aufgefordert, tätig zu werden. Kommt das Land dieser Aufforderung nicht nach, wäre das Importland berechtigt, Sanktionen zu verhängen.[69]

Die vorangehende Analyse führt zu dem Schluß, daß die Liberalisierung der Märkte und Internationalisierung des Wettbewerbs auch Anpassungen der Wettbewerbspolitik in Richtung Internationalisierung notwendig machen. Internationalisierung der Wettbewerbspolitik muß jedoch nicht zur Vereinheitlichung der Wettbewerbspolitik und Errichtung eines Weltkartellamtes führen. Entscheidend ist die Überwindung der Diskriminierung zwischen In- und Auslandsmärkten in der Wettbewerbspolitik. Das Streitschlichtungsverfahren der WTO wäre ein hierfür geeignetes Instrument. Darüber hinaus müßten die Handelspartner zu gemeinsamen wettbewerbspolitischen Grundregeln finden, da ansonsten zu befürchten wäre, daß wettbewerbswidrige Verhaltensweisen der Unternehmen außer Kontrolle geraten und internationale Konflikte eskalieren. Internationale Wettbewerbspolitik wäre insoweit auch Voraussetzung für den Erfolg der Handels- und Investitionsliberalisierung und unter den drei Politikbereichen der ”primus inter pares”.

Anmerkungen

[1] Brasilien, Kolumbien, Peru, Venezuela, Mexiko, Costa Rica und Panama haben in den 90er Jahren Wettbewerbsgesetze eingeführt oder novelliert. Die Andengruppe hat ein gemeinsames Wettbewerbsregime beschlossen (Entscheidung 285 von 1991), der Mercosur hat im Dezember 1996 ein Protokoll mit Richtlinien für eine gemeinsame Wettbewerbspolitik in der Region verabschiedet, das als eine mögliche „Basisreferenz für die Harmonisierung von Wettbewerbspolitik zwischen Handelspartnern" angesehen wird (Tavares de Araujo/ Tineo, 1998, S. 70). Die Institutionalisierung von Wettbewerbspolitik wird auch als „zweite Generation der institutionellen Reformen in Lateinamerika" bezeichnet (De León, 1999, S. 77).

[2] Eine empirische Analyse der Ausbreitung nationaler Wettbewerbsgesetze ergibt einen statistisch signifikanten und positiven Zusammenhang mit dem Entwicklungsstand eines Landes, der Durchführung wirtschaftlicher Reformen, der Zugehörigkeit zur Europäischen Union, einer früheren Mitgliedschaft im Warschauer Pakt und – zur Zahlungsunfähigkeit führenden – wirtschaftlichem Krisendruck (Palim, 1998).

[3] Als jüngstes Beispiel wird die ursprünglich geplante Dreierfusion von Alcan, Algroup und Pechiney genannt, für die 16 verschiedene Genehmigungsanträge in acht Sprachen hätten eingereicht werden müssen. Dies mache die Verfahren zeitraubend, komplex und teuer (Neue Zürcher Zeitung v. 15.9.2000: „Fusionskontrolle als weltweite Aufgabe?"). Das „klassische" Beispiel ist der Fall Gillette/Wilkinson, deren Gründung einer gemeinsamen Holding im Markt für Naßrasierer von acht verschiedenen Wettbewerbsbehörden begutachtet wurde (Addy, 1993, S. 297). Abhilfemaßnahmen gegen die Regulierungsfriktionen ("regulatory friction"), die durch die wachsende Anzahl und Komplexität grenzüberschreitender Fusionen verursacht werden, sind in der von US-Seite angeregten – und von der Europäischen Kommission unterstützten – "Global Competition Initiative" vorgesehen, von der Einführung standardisierter Fragebögen und einheitlicher Fristen bis zur Einrichtung einer Organisation, die als Informationszentrum fungiert und Vermittlungsdienste anbietet (The Wall Street Journal Europe v. 15.-16.9.2000: "U.S. backs international merger body"; Neue Zürcher Zeitung v. 28./29.10.2000: „Für ein globales Wettbewerbsforum").

[4] Im Jahre 1998 konzentrierte sich die Zunahme der eingeleiteten Antidumpinguntersuchungen in hohem Maße auf Entwicklungs- bzw. Schwellenländer, insbesondere auf Indien, Mexiko und Südafrika (WTO, 1999, S. 26). Von den 1998 insgesamt registrierten 240 eingeleiteten Antidumpinguntersuchungen entfielen 41 auf Südafrika, 33 auf Indien, 22 auf die Vereinigten Staaten, 21 auf die Europäische Union, 17 auf Brasilien, 13 auf Australien, 12 auf Mexiko und 8 auf Argentinien (WTO, 1999, S. 59). Früher waren dagegen die USA und die Europäische Gemeinschaft, zusammen mit Kanada, Australien und Neuseeland, regelmäßig die Hauptanwender der Antidumpingpolitik gewesen. Die wachsende Popularität der Antidumpingpolitik bei den Neuanwendern wird als Reaktion auf die (einseitige)

Handelsliberalisierung und als eine Art Sicherheitsventil zur Kanalisierung von Protektionsbegehren interpretiert (Miranda et al., 1998, S. 57 und 60).

[5] Industriepolitisch motivierte Antidumpingmaßnahmen können bei integrierten Märkten den Wettbewerb im Inland intensivieren, indem sie Direktinvestitionen aus dem Ausland induzieren (Haaland, Wooton, 1998).

[6] Als „unfair“ wird insbesondere angesehen, daß ein von einem geschützten Heimatmarkt aus agierendes ausländisches Unternehmen oder Kartell in der Lage ist, den Export aus Inlandsverkäufen zu überhöhten Preisen zu subventionieren oder bei schwacher Inlandsnachfrage Produktionsüberschüsse zu exportieren (Niels, 2000, S. 477-478).

[7] Horn und Levinsohn (1997) setzen sich mit der Möglichkeit auseinander, daß Handelsliberalisierung Länder veranlaßt, die Wettbewerbspolitik (und speziell das Instrument der Fusionskontrolle) verstärkt zur Förderung nationaler Interessen auf Kosten anderer zu nutzen. Gröner und Knorr (1996, S. 590) zufolge wird „ein Großteil der sich grenzüberschreitend auswirkenden Wettbewerbsbeschränkungen von den politisch Verantwortlichen des Inlands entweder stillschweigend geduldet oder deren Entstehen von ihnen sogar aktiv gefördert und gefordert.“

[8] Krugman (1995, S. 338) zufolge haben „politische Faktoren eine wichtige, vielleicht dominante Rolle beim Wachstum des Welthandels seit 1950 gespielt.“ Lloyd und Vautier (1999, S. 8) sehen den kumulativen Effekt der Handelsliberalisierung in den 80er und 90er Jahren als dominanten Einfluß bei der Schaffung globaler Märkte an. Daneben sind stark gesunkene Distanzüberwindungskosten, verminderte Größenunterschiede zwischen den Handelspartnern und eine verstärkte geographische Aufspaltung der Wertschöpfungskette bedeutende Erklärungsfaktoren (Feenstra, 1998, S. 34).

[9] Feenstra (1998) spricht in diesem Zusammenhang von “integration of trade” und “disintegration of production”.

[10] In den USA beispielsweise kamen 1998 90% der Investitionsausgaben bei ausländischen Tochtergesellschaften durch Fusionen und Übernahmen zustande (UNCTAD, 1999, S. 95).

[11] Es ist jedoch sehr schwierig, die marktstrategischen Einflüsse von den technologischen Determinanten zu trennen (Hagedoorn, 1998, S. 179).

[12] Bei hoher horizontaler Markttransparenz kann nicht-kollusives Verhalten eines Anbieters von seinen Konkurrenten schnell entdeckt und vergolten werden. Zum Problem der kollektiven Marktbeherrschung am Beispiel der Europäischen Gemeinschaft vgl. Kantzenbach et al. (1996) und Amstutz (1999). Zur Destabilisierung inländischer Kartelle durch Importe vgl. Feinberg (1989).

[13] Neven und Seabright (1996) zufolge sind die sich aus Handelsliberalisierung ergebenden Anreize zu wettbewerbswidrigem Verhalten insgesamt eher gering und Handels- und Wettbewerbspolitik demnach eher substitutiv als komplementär einzuschätzen. Dies gelte in erster Linie bei Fusionen (Konzentrationsstrategien), während sich bei Kollusionen (Kooperationsstrategien) und insbesondere bei

„räuberischem“ Preisverhalten (Behinderungsstrategien) eher signifikante Anreizeffekte aus der Handelsliberalisierung ergeben könnten.

[14] Die Monopolkommission (1998a, S. 29) nennt insbesondere weitreichende Ausschließlichkeitsbindungen zwischen heimischen Unternehmen in Vertrieb und Beschaffung als mögliches Hindernis für den Marktzutritt ausländischer Unternehmen. Ein konkretes Beispiel liefert Mexiko. Dort ergaben – im Jahre 1995 - Ermittlungen der nationalen Wettbewerbskommission (Comisión Federal de la Competencia), daß zwei einheimische Produzenten von Haushaltsgeräten (mit einem gemeinsamen Marktanteil in Höhe von über 80%) Absprachen über Preisabschläge getroffen und ihre Händler verpflichtet hatten, keine außerhalb des NAFTA-Raums hergestellten Produkte zu verkaufen. Die Kommission ordnete daraufhin die Entfernung dieser Klauseln aus den entsprechenden Verträgen an (OECD, 1999, S. 196 und 233).

[15] Eine theoretische Analyse des Zusammenhanges zwischen Auslands- und Inlandsmärkten am Beispiel von Exportkartellen liefert Schultz (1999).

[16] In der 1989 beschlossenen Fusionskontrollverordnung der EG wird dieses Motiv ausdrücklich genannt.

[17] Ross (1988) untersucht die Auswirkungen einer Handelsliberalisierung auf *inländische* Fusionen. Es ergibt sich, daß Zollsenkungen im allgemeinen den Anreiz zur Fusion mindern, da die aus einer Verminderung des Wettbewerbs resultierenden Vorteile des Zusammenschlusses nicht mehr in gleichem Maße wie vor der Liberalisierung internalisiert werden können.

[18] Zur theoretischen Fundierung vgl. Panzar, Willig (1977), Krugman (1983), Markusen (1984) und Brainard (1993).

[19] Allerdings könnte auch eine Erhöhung des Konzentrationsgrades verhindert werden, wenn das übernommene Unternehmen sonst geschlossen worden wäre.

[20] Entsprechend wird die Wettbewerbspolitik als der wichtigste Politikbereich in diesem Zusammenhang betrachtet, der zugleich „internationalisiert“ werden müsse, da insbesondere kleinere Länder nicht über hinreichende Ressourcen verfügten, um entsprechende Maßnahmen aus eigener Kraft durchzusetzen (UNCTAD, Overview, 2000, S. 12 und 21).

[21] Beispielsweise können Fusionen sowohl (erwünschte) Effizienzgewinne (etwa durch Rationalisierung, Skalenerträge oder gegenseitiges Lernen) als auch (unerwünschte) Marktmachtzuwächse einzelner Anbieter nach sich ziehen. Das Problem der Wettbewerbsaufsicht besteht dann darin, Effizienzsteigerungen zu ermöglichen, ohne zugleich eine Vermachtung der Märkte zuzulassen (Kleinert, Klodt, 2000, S. 56).

[22] Vgl. hierzu auch die Einschätzung der Monopolkommission (2000a, S. 48*) hinsichtlich Megafusionen.

[23] Zu Einschränkungen dieses Argumentes vgl. Levinsohn (1996, S. 339-340). Zum einen könnten vertikale Beziehungen zwischen Importeuren und Dienstleistungsanbietern wie Banken den

internationalen Wettbewerb behindern, zum anderen könnten in Bereichen mit differenzierten Produkten inländische Firmen noch über genügend Marktmacht verfügen, um eine Wettbewerbsaufsicht zu begründen.

[24] Von der räumlichen ist die sachliche und zeitliche Marktabgrenzung zu unterscheiden (Schmidt, 1996, S. 46).

[25] Arbitragegeschäfte gleichen bei freiem Handel lokal unterschiedliche Angebots- und Nachfragebedingungen aus und wirken auf einheitliche Preise für Güter gleicher Qualität hin (Kallfaß, 1997, S. 113).

[26] Erb et al. (2000, S. 80) unterscheiden in diesem Zusammenhang zwischen vollständig globalisierten, teilweise globalisierten und regionalen Märkten. Vollständig globalisierte Märkte zeichnen sich in dieser Terminologie dadurch aus, daß auf ihnen weltweit weder Güter- und Leistungsströme noch Direktinvestitionen nennenswerten Hemmnissen ausgesetzt sind. Dagegen wären teilweise globalisierte Märkte gegenüber Importströmen abgeschirmt, aber für Direktinvestitionen offen, und auf regionalen Märkten wäre keine Form des Engagements ausländischer Anbieter möglich.

[27] Am Beispiel der potentiellen Konkurrenz wird zugleich deutlich, daß Marktabgrenzung und Marktstrukturmerkmale bzw. Marktzutrittsschranken nicht unabhängig voneinander sind: die Größe des relevanten Marktes hängt u.a. von der Höhe der Marktzutrittsschranken ab. Deshalb wird vorgeschlagen, den relevanten Markt zunächst auf die aktuellen Wettbewerbsbeziehungen einzugrenzen und die übrigen Einflüsse erst im Rahmen der Gesamtwürdigung aller Wettbewerbskräfte in die Beurteilung der Marktstellung eingehen zu lassen (Kottmann, 2000, S. 18-19).

[28] In diesem Zusammenhang wird von „strategischen Investitionen“ gesprochen, die konkurrierende Anbieter abschrecken sollen (Dixit, 1980; Smith, 1987).

[29] Art. 2, Abs. 1a FKVO (Fusionskontrollverordnung) vom 21.12.1989.

[30] Vgl. auch Art. 9, Abs. 7 FKVO.

[31] Ein Vergleich gängiger Verfahren zur Ermittlung des räumlich relevanten Marktes ergibt im Hinblick auf die europäische Fusionskontrolle, daß kein Indikator in der Lage ist, den räumlichen Markt geeignet abzugrenzen. Deshalb sei es erforderlich, weitere Faktoren heranzuziehen, wie z.B. administrative Hindernisse, Kosten der Raumüberwindung oder das strategische Verhalten der Unternehmen (Kallfaß, 1997, S. 127). Diese Faktoren werden durch Liberalisierungs- und Globalisierungsprozesse wesentlich beeinflußt.

[32] Im Fall *Tetra Pak/Alfa Laval* hielt die Kommission diese Kriterien selbst bei einem Marktanteil von 90% für ausreichend entlastend. Generell berücksichtigte die Kommission bei ihren Entscheidungen als Marktzutrittsschranken bislang vor allem Werbeaufwendungen, die Stärke der bereits bestehenden Marken, Skalenerträge, Zölle, nationale Regulierungen, Nachfragerpräferenzen, Patente und die Exklusivität der Distributionsnetze (Cook, Kerse, 1996, S. 156f. und S. 161).

[33] Die Wettbewerbspolitik sieht sich daher dem Vorwurf ausgesetzt, „im Hinblick auf die ökonomischen Realitäten zur bloßen Ausschnittskontrolle auf schwankendem Grund zu werden“ Dreher, 1996). Die maßgebliche Rechtsprechung ist der Backofenmarkt-Beschluß des Bundesgerichtshofes vom 24.10.1995, in dem es um das Vorhaben der Werner & Pfleiderer GmbH ging, je eine Mehrheitsbeteiligung an der Franz Daub und Söhne GmbH & Co. und an der Daub Backofenbau GmbH zu erwerben. Danach kann „der räumlich relevante Markt allenfalls so groß sein wie das Bundesgebiet“. Zur Kritik des Beschlusses vgl. etwa Schütz (1996).

[34] Diese Vorgehensweise des Bundeskartellamtes wird durch den neuen §19 GWB und die dort geregelte Einbeziehung des Auslandswettbewerbs gestützt (Monopolkommission, 2000a, S. 28[*]).

[35] Das Bundeskartellamt definiert Marktzutrittsschranken als rechtliche oder wirtschaftliche Hindernisse für den Markteintritt außenstehender Unternehmen, insbesondere (1) gesetzliche Marktzulassungsbeschränkungen, (2) Betriebsgrößenvorteile, (3) strategische Marktzutrittsschranken, (4) das Abwehrpotential des Marktführers und (5) die Marktentwicklung. Niedrige Marktzutrittsschranken allein werden zugleich als nicht ausreichend angesehen, um zu verneinen, daß fusionswillige Unternehmen durch den Zusammenschluß eine marktbeherrschende Stellung erlangen würden. Im Hinblick auf das Ausland spreche das Fehlen von Handelshemmnissen und das Vorhandensein von Wettbewerbern auf räumlich angrenzenden Märkten anderer Staaten zwar tendenziell für potentiellen Wettbewerb, der Hinweis darauf reiche jedoch nicht aus, um sie als potentielle Konkurrenten zu berücksichtigen; entscheidend sei die hohe Wahrscheinlichkeit eines tatsächlichen Markteintritts (Bundeskartellamt, 1990).

[36] Von diesen “uncommited entrants” werden die “committed entrants” unterschieden, die „versunkene Kosten“ in Kauf nehmen müßten. In diesem Falle wird untersucht, ob der potentielle Marktzutritt rechtzeitig (timely), wahrscheinlich (likely) und ausreichend (sufficient) ist (Bär-Bouyssière, 1996, S. 292ff.).

[37] Das Effizienzkriterium hat insbesondere unter dem Einfluß der Chicago School eine Neubewertung erfahren, die sich in den Merger Guidelines des Department of Justice niederschlägt, in die Effizienzwirkungen von Fusionsvorhaben als eigenständiges Beurteilungskriterium aufgenommen wurden. Dennoch wird dem Verhindern von Marktmacht in Fusionsfällen insgesamt größeres Gewicht beigemessen als der Realisierung von Effizienzvorteilen (Kinne, 2000, S. 145 und S. 166-168).

[38] Die Konflikte, die aus divergierenden Wettbewerbspolitiken der Handelspartner und unterschiedlichen wettbewerbspolitischen Standards zwischen Inlands- und Auslandsmärkten resultieren können, sowie die Implikationen wettbewerbspolitischer Anpassungsmaßnahmen analysiert Levinsohn (1996). *Levinsohn* unterscheidet fünf Fallgruppen: (1) Länder mit laxer Wettbewerbspolitik auf in- und ausländischen Märkten; (2) Länder mit strikter Wettbewerbspolitik auf in- und ausländischen Märkten; (3) Länder mit “rule-of-reason”-Anwendung im Inland und laxer Wettbewerbspolitik auf ausländischen Märkten; (4) Länder mit “rule-of-reason”-Anwendung im In- und Ausland; (5) Länder mit strikter

Wettbewerbspolitik im Inland und laxer Wettbewerbspolitik auf ausländischen Märkten. Bei einer Kombination aus strikter inländischer und laxer ausländischer Wettbewerbspolitik ergibt sich zum Beispiel, daß das Inland sich insgesamt (trotz steigender Produzentenrente) schlechterstellen würde (und die ausländische Wohlfahrt stiege), wenn es die laxe Wettbewerbspolitik des Auslandes übernähme, während bei einer Anpassung des Auslandes an die strikte Wettbewerbspolitik des Inlandes die inländische Wohlfahrt insgesamt (trotz sinkender Produzentenrente) stiege (und auch im Ausland die Konsumentenrente stärker steigen als die Produzentenrente sinken könnte). Aus weltwirtschaftlicher Sicht würde bei dieser Kombination wettbewerbspolitische Harmonisierung zur Anpassung an die strikte Wettbewerbspolitik führen. Hinsichtlich unterschiedlicher Wettbewerbspolitik für in- und ausländische Märkte wird der Fall eines Landes untersucht, das in ein anderes Land ein Gut exportiert, das dieses Land nicht selber herstellt. Es ergibt sich u.a., daß sich das Exportland bei Anwendung einheitlicher (und strikter) wettbewerbspolitischer Standards schlechterstellen würde als bei unterschiedlichen Standards, während beide Länder zusammen (die „Welt“) besser dastünden. Würden dagegen alle Länder für alle Märkte einheitlich eine strikte Wettbewerbspolitik betreiben, so stiege überall (wenngleich nicht für alle einzelnen Akteure) die Wohlfahrt. Die vereinfachenden Annahmen, auf denen die Modelle beruhen, schränken zugleich ihre Aussagefähigkeit in der Frage einer Internationalisierung der Wettbewerbspolitik erheblich ein (Levinsohn, 1996, S. 353-354).

[39] Fox (1998, S. 6) nennt drei Hauptursachen internationaler Konflikte, die sie für wichtiger hält als „unterschiedliche Formulierungen substantieller Prinzipien“: (1) Nichtdurchsetzung des geltenden Rechts (Beispiel: Auseinandersetzungen zwischen den USA und Japan über Glasprodukte, Autoteile und Autovertrieb); (2) unterschiedliche Interpretation erlaubter extraterritorialer Rechtsanwendung (Beispiel: Uran-Kartell); (3) nationalistische Aktionen (in der Realität oder Vorstellung), die entweder protektionistisch sind oder blind für globale Implikationen oder die Souveränität der Handelspartner mißachten (Beispiel: die amerikanisch-europäischen Auseinandersetzungen über Boeing/McDonnell Douglas und IBM). Holmes (2000, S. 128-129 und S. 148-149) sieht die Hauptquelle für internationale Konflikte im vorliegenden Zusammenhang in der „Dichotomie“ zwischen dem handelspolitischen Marktzugangsziel und dem wettbewerbspolitischen Effizienzziel.

[40] Die Monopolkommission spricht in diesem Zusammenhang von negativen externen Effekten ausländischer Wettbewerbspolitik: „Im Ausland verursachte, aber dort nicht wirksam bekämpfte wettbewerbsbeschränkende Unternehmensaktivitäten, die sich im Inland wettbewerbsbegrenzend auswirken, stellen negative externe Effekte einer vergleichsweise laxen ausländischen Wettbewerbspolitik dar“ (Monopolkommission, 1998a, S. 27). Kleinert und Klodt (2000, S. 80-90) gelangen anhand einer Überprüfung von insgesamt zwanzig in der wettbewerbsrechtlichen Literatur dokumentierten Streitfällen zu dem Schluß, daß „internationale Konflikte um die Wettbewerbspolitik nicht lediglich eine theoretische Möglichkeit, sondern eine handfeste politische Realität darstellen“ (Kleinert, Klodt, 2000, S. 89). Dies gelte insbesondere in jenen Fällen, in denen die Behörden

verschiedener Länder „zwar in der wettbewerbspolitischen Beurteilung der jeweiligen Fälle übereinstimmen, aber unterschiedliche industriepolitische Zielsetzungen verfolgen“ (S. 88). Beispiele seien (1) der *Bayer/Firestone*-Fall von 1980, in dem das Bundeskartellamt – gestützt auf die “effects doctrine” und entgegen industriepolitischen Vorstellungen der französischen Regierung - die Fusion zwischen zwei französischen Tochtergesellschaften multinationaler Unternehmen untersagte, (2) der Fall *Philip Morris/Rothmans* (1983), (3) der *IBM*-Fall aus der ersten Hälfte der 80er Jahre (über die Bekanntgabe von Schnittstelleninformationen zwischen Computern und Peripheriegeräten), (4) die Fusion *de Havilland/ATR* (1991), (5) die strategische Allianz zwischen *British Airways* und *American Airlines* (1996) und (6) der *Boeing/McDonnell Douglas*-Fall (1997).

[41] Bei der Übertragung des Gefangenendilemmas auf die Handelspolitik wird unterstellt, daß die Länder eine Optimalzollpolitik verfolgen, d.h. Einfluß auf den Weltmarktpreis nehmen können, oder anstelle einer ökonomischen eine politische Kosten-Nutzen-Analyse durchführen. Bei rein ökonomischer Betrachtung und Vernachlässigung des Optimalzollargumentes wäre es für ein Land immer besser, die Märkte offenzuhalten, als Handelsschranken zu errichten. Infolgedessen wäre auch Kooperation in der Form multilateraler Liberalisierungsverhandlungen nicht erforderlich. Zu den Grenzen der Übertragbarkeit des Gefangenendilemmas auf die Handelspolitik vgl. Hoekman/Kostecki (1995, S. 57-59).

[42] In der dem Schaubild 5 zugrundeliegenden Darstellung von Scherer (1994, S. 6) wird für die nichtkollusive Preispolitik der Begriff “chiseling” (“by quoting a low price that undercuts the joint monopoly profit-maximizing value”) verwendet.

[43] Das Ziel, die Substitution staatlicher Handelsschranken durch private Wettbewerbsbeschränkungen zu verhindern, wird im Ersten Bericht über die Wettbewerbspolitik der damaligen Kommission der Europäischen Gemeinschaften an erster Stelle genannt: „Die Wettbewerbspolitik ... muß ... verhindern, daß anstelle der beseitigten staatlichen Handelsbeschränkungen und –hemmnisse solche privaten Charakters treten ... Es könnte in diesem Fall sogar eine Rückentwicklung des bereits erreichten Integrationsstands eintreten“ (Kommission der Europäischen Gemeinschaften 1972, S. 13). Mueller (1998, S. 211) vergleicht die Entwicklung in Europa mit der in den Vereinigten Staaten: “The United States eventually recognized that its internal “free trade” policy needed an effective competition (antitrust) policy.”

[44] Weitere bilaterale Wettbewerbsabkommen unterhalten die USA mit Australien, Deutschland und Kanada sowie Deutschland mit Frankreich. Generell regeln die bilateralen Wettbewerbsabkommen hauptsächlich die Notifizierung von Wettbewerbsverfahren, den Informationsaustausch zwischen Wettbewerbsbehörden und die Koordinierung wettbewerbspolitischer Aktivitäten. An dieser Stelle ist auch das Handelsabkommen zwischen Chile und Kanada von 1997 zu nennen, in dem die beiden Länder einen Verzicht auf die Anwendung ihrer Antidumpinggesetze im bilateralen Handel vereinbart haben,

ohne (wie zum Beispiel Australien-Neuseeland, s.o.) die Antidumpingpolitik explizit durch Wettbewerbspolitik zu ersetzen (Niels, 2000, S. 485).

[45] "Negative" bzw. "traditional comity" bedeutet demgegenüber, daß ein Land sich bei der Anwendung seiner *eigenen* Wettbewerbsgesetze Zurückhaltung auferlegt, d.h. insbesondere darauf verzichtet, Unternehmen zu Verhaltensweisen zu veranlassen, die den Gesetzen oder der Wirtschaftspolitik des anderen Landes widersprechen.

[46] Zur Kritik am Ursprungslandprinzip vgl. Kerber (2000, S. 88-96), der für „freie Regulierungswählbarkeit" sowohl für Konsumenten als auch für Produzenten und – „in letzter Konsequenz" - die Zulassung privater Anbieter von Regulierung neben staatlichen plädiert. Im Bereich der Wettbewerbspolitik wäre ein solcher Ansatz indes kaum praktikabel.

[47] Zu den Grenzen der bestehenden bilateralen Wettbewerbsabkommen vgl. auch Monopolkommission (1998, S. 360f.).

[48] Die jüngste Empfehlung wurde 1995 verabschiedet (OECD, 1995).

[49] Zur Unterscheidung zwischen Antidumping- und Wettbewerbspolitik vgl. auch Niels (2000, S. 481-483) und die dort angegebene Literatur.

[50] Die Sanktionsmöglichkeiten sind in diesem Falle aber schwächer als im Falle eines direkten Verstoßes gegen WTO-Bestimmungen (Großmann, Koopmann et al. 1998, S. 210f.).

[51] Quersubventionierung bedeutet in diesem Zusammenhang, daß ein Dienstleistungsanbieter seine Monopolstellung auf einem Markt mißbraucht, um Wettbewerbsvorteile auf anderen (nichtmonopolisierten) Märkten zu erringen.

[52] Basedow (1998, S. 45) spricht von einer „embryonale(n) und unvollständige(n) Regelung wettbewerbsrechtlicher Fragen" im GATS.

[53] Die Internationalisierung oder Zentralisierung einer Politik kommt grundsätzlich immer dann in Frage, wenn die grenzüberschreitenden externen Effekte dieser Politik (und damit die Vorteile einer „gleichrangigen" Berücksichtigung dieser Effekte bei den zu treffenden Entscheidungen) im Verhältnis zu den Risiken einer (in weitem Sinne verstandenen) „Vereinnahme" ("capture") der die Politik durchführenden Institutionen beträchtlich sind (Neven, Seabright, 1996, p. 400).

[54] Das Auswirkungsprinzip erstreckt den Geltungsanspruch nationaler Wettbewerbsgesetze auf alle Wettbewerbsbeschränkungen bzw. wettbewerbswidrigen Praktiken, die sich – unabhängig vom Ort ihrer Verursachung – im nationalen Territorium auswirken. In erweiterter Fassung schließt das Auswirkungsprinzip auch jene – im Ausland verursachten – Wettbewerbshandlungen ein, die inländischen Anbietern den Zugang zu *ausländischen* Märkten versperren oder erschweren (Großmann, Koopmann et al. 1998, S. 184). Die maßgebende Rechtsprechung hierzu ist in den USA die Alcoa-Entscheidung des US-Supreme Court aus dem Jahre 1945. Danach war eine Verbotsentscheidung der US-Wettbewerbsbehörden gegen ein internationales Aluminium-Kartell rechtens, in dessen Rahmen sich eine kanadische Tochter des US-amerikanischen Aluminiumproduzenten Alcoa und europäische

Aluminiumproduzenten auf Quoten für den Export in die USA verständigt hatten. In der Europäischen Union hat der Europäische Gerichtshof mit dem kürzlich ergangenen Gencor-Urteil dem Auswirkungsprinzip zum Durchbruch verholfen. Danach ist die Fusionskontrollverordnung der EU auf Unternehmenszusammenschlüsse in Drittstaaten auch dann anwendbar, wenn die Fusionsparteien nicht über Niederlassungen oder Produktionsaktivitäten in der EU verfügen (Monopolkommission 2000, S. 35*).

[55] Beim Territorialitätsprinzip darf im Unterschied zum Auswirkungsprinzip nur das Land wettbewerbspolitisch aktiv werden, auf dessen Territorium wettbewerbswidrige Handlungen ihren Ursprung haben. Hieraus entstehen Anreize, den Handel zu monopolisieren, indem z.B. Länder unter ihren eigenen Unternehmen den Wettbewerb fördern, wenn diese nicht exportieren, und die Konkurrenz verringern, wenn es Exportunternehmen sind (Kaiser 2000, S. 5).

[56] Dabei würden das öffentliche Gut Wettbewerbsfreiheit und das (nur von Klub-Mitgliedern zu nutzende) Klub-Gut Streitbeilegungsmechanismus (der WTO) miteinander verknüpft. Als Gründungsmitglieder des Klubs werden in erster Linie Industrieländer bzw. solche Länder in Aussicht genommen, zwischen denen bereits bilaterale wettbewerbspolitische Kooperationsabkommen bestehen (Kleinert, Klodt, 2000, S. 90-93).

[57] Zu den genannten Vorschlägen im einzelnen vgl. Großmann, Koopmann 1998, S. 231-238. Neven und Seabright (1996, S. 396-401) orientieren sich am europäischen Modell (zentrale Institution mit Exekutivvollmacht, wie die Europäische Kommission, oder internationales Abkommen mit Zuordnung der Rechtsprechung, wie im Falle des Vertrages über den Europäischen Wirtschaftsraum) orientieren und stellen angesichts der Bedeutung von Ermessensentscheidungen in der Wettbewerbspolitik die Eignung des „inter-gouvernementalen“ GATT auf diesem Gebiet in Frage. Kerber (1999, S. 255-258) stellt drei Grundstrategien (Etablierung einer supranationalen Wettbewerbsordnung, (Mindest-)Harmonisierung nationaler wettbewerbsrechtlicher Regelungen und Etablierung internationaler verfahrensrechtlicher Lösungen) einer Internationalisierung der Wettbewerbspolitik zur Diskussion, während Fox (1998, S. 8) für ein multilaterales Abkommen plädiert, in dem die Vertragspartner sich u.a. verpflichten, bei der nationalen Rechtsdurchsetzung nicht nur die Auswirkungen im Inland, sondern auch globale Effekte in Rechnung zu stellen. Die Monopolkommission (1998, S. 356-357) spricht in diesem Zusammenhang vom „Inländerkonzept“. Duijm (1999, S. 339-340) sieht in der Unabhängigkeit der Kartellbehörden die entscheidende Voraussetzung für eine nichtdiskriminierende Wettbewerbspolitik, da „zu vermuten (ist), daß zwischen unabhängigen Behörden verschiedener Staaten eine größere Interessenharmonie besteht als zwischen abhängigen,“ und „bei unabhängigen Behörden aufgrund ihrer genau definierten Zielsetzung eine geringere Gefahr bestehen (dürfte), daß sie Wettbewerbsregeln bewußt anwenden, um daraus handelspolitische Vorteile für die eigene Wirtschaft zu erreichen.“ Zugleich wird die Bereitschaft einer Regierung, Kompetenzen an eine selbständige Behörde im Inland abzugeben, um so höher eingeschätzt, je stärker andere Regierungen zu demselben Schritt bereit wären.

[58] Das zugrundeliegende Modell umfaßt 9 Regionen und 19 Sektoren, von denen 10 durch vollkommene Konkurrenz und konstante Skalenerträge und 9 durch unvollkommene Konkurrenz und steigende Skalenerträge charakterisiert sind. Um die Wirkungen multilateraler Wettbewerbsregeln erfassen zu können, wurde für die letzteren Sektoren Cournot-Verhalten der Unternehmen angenommen, d.h. Mengenwettbewerb, bei dem die (wenigen) Anbieter bei der Festlegung ihrer eigenen Ausbringungsmenge von einem gegebenen/festen Output ihrer Rivalen ausgehen. Das Marktgleichgewicht läßt sich unter diesen Bedingungen als Ergebnis von Kollusion zwischen den Anbietern interpretieren (Nagarajan 1999, S. 31-32).

[59] Jeglicher Versuch, sich eine optimale Wettbewerbsordnung auszudenken und dann schlicht deren Akzeptanz durch die einzelnen Staaten zu fordern, gehe an der Realität vorbei, da das Recht, Wettbewerbspolitik zu betreiben, dezentral bei den einzelnen Staaten liege und deshalb jede Änderung dieser Kompetenzen die Zustimmung der einzelnen Staaten benötige (Kerber 1999, S. 250).

[60] Vgl. hierzu auch Bliss (1996) und Sinn (1999). *Bliss* zufolge könnte eine ideale, vollinformierte internationale Wettbewerbsbehörde ("an ideal fully informed antitrust regulator", S. 316) zwar im Prinzip die Effizienz der weltweiten Ressourcenallokation verbessern, doch sähe sich eine solche Institution in der Realität unüberwindlichen Problemen bei der Entscheidung im Einzelfall gegenüber. Darüber hinaus hätten die Länder vielfach ein Eigeninteresse an effektiver Wettbewerbskontrolle bzw. strikter Wettbewerbspolitik, die ähnlich gute Ergebnisse erzielen könnte wie eine international harmonisierte Wettbewerbspolitik (S. 316). Internationale Handelsregeln sollten in solchen Fällen zum Zuge kommen, in denen nationale Kartelle ausländische Anbieter am Zugang zum inländischen Markt hindern und und die nationalen Regierungen hiergegen nicht wettbewerbspolitisch einschreiten (S. 317), sowie in Fällen ernsthafter Rentenumlenkung ("serious rent shifting", S. 326). In der Analyse von *Sinn* zwingt der Systemwettbewerb bei offenen Grenzen zur Aufgabe ordoliberaler Wettbewerbspolitik. Zugleich könne ein Deregulierungswettlauf in der Wettbewerbspolitik zu niedrigeren Unternehmensgewinnen und höheren Konsumentenrenten führen als eine Harmonisierung der Wettbewerbsgesetze. Die Frage, welche Richtung der Wettbewerb zwischen Wettbewerbsregeln einschlagen und ob ein solcher Wettbewerb funktionsfähig sein werde, lasse sich jedoch nicht eindeutig beantworten.

[61] "The search for firm profits guides policy" (Levinsohn 1996, S. 336).

[62] Falvey (1998) untersucht im theoretischen Modell, unter welchen Bedingungen Fusionsentscheidungen nationaler Wettbewerbsbehörden - auf der Basis der im Inland erwarteten Wohlfahrtswirkungen - mit an der globalen Wohlfahrt orientierten Entscheidungen einer internationalen Wettbewerbsbehörde konsistent sind und welche Faktoren die nationalen Wettbewerbsbehörden veranlassen, global wünschenswerte Fusionen zu untersagen bzw. global nicht wünschenswerte Fusionen zu erlauben. Dies führt zu der Frage, ob die Entscheidungsregeln nationaler Wettbewerbsbehörden so umschrieben bzw. „harmonisiert" werden können, daß Konsistenz zwischen den Interessen der Handelspartner hergestellt wird. Danach

könnte im Falle einer internationalen Fusion – zwischen einem inländischen und einem ausländischen Unternehmen -, in den die Wettbewerbsbehörden mehrerer (hier: zweier) Länder involviert wären, das Pareto-Prinzip zum Zuge kommen: "Only mergers that make at least one country better off and no country worse off should proceed ... A consensus approach that gives each relevant competition authority a veto over any merger will prevent mergers that are globally undesirable, but may exclude some that are globally desirable ... To ensure consistency between national and global objectives, competition authorities in both countries must be constrained to make decisions on the basis of the likely change in global welfare a criterion that is even more demanding in terms of informational requirements" (Falvey 1998, S. 1070-1071).

[63] Siehe hierzu auch die Ausführungen unter Punkt 6.

[64] Wie in anderen wirtschaftspolitischen Bereichen besteht auch in der Wettbewerbspolitik ein Wissensproblem im Hayekschen Sinne. Dementsprechend wird für „Theoriepluralismus" bei der Gestaltung einer internationalen Wettbewerbsordnung plädiert: es müsse systematisch akzeptiert werden, daß in unterschiedlichen Staaten verschiedene wettbewerbstheoretische Ansätze als überzeugend angesehen werden und somit unterschiedliche Auffassungen über die notwendigen wettbewerbsrechtlichen Regelungen bestehen (Kerber 1999, S. 250). Die Gefahr eines Systemwettbewerbsversagens in der Form einer Abwärtsspirale aufgrund internationaler Faktorwanderungen wird eher gering eingeschätzt:: „Es läßt sich keine ökonomisch sinnvolle Begründung dafür finden, warum ein Staat eine Absenkung seines zuvor hohen heimischen Schutzniveaus anstreben sollte ... Vor allem ... zeigt die Erfahrung, daß Unternehmen, die auf Inlandsmärkten regem Wettbewerb ausgesetzt sind, im allgemeinen besser gerüstet sind, um sich auf den Weltmärkten zu etablieren" (Monopolkommission 1998a, S. 28). Generell zur (geringen) Gefahr eines "race to the bottom" bei Regulierungswettbewerb vgl. Gatsios/Holmes, 1998.

[65] Basedow (1998, S. 55-56) hält, aus juristischer Sicht, einen ungebremsten Wettbewerb der Kartellrechtsordnungen weder für praktikabel noch sinnvoll. Die Unternehmen würden jeweils das Land wählen, in dem sie die für ihre eigenen Interesssen günstigste Rechtsordnung antreffen. Die „geeignetere Wettbewerbspolitik" wäre dann eine, die private Wettbewerbsbeschränkungen bis hin zur Monopolisierung zulasse. Damit würde der Wettbewerb der Rechtssysteme gegen den Wettbewerb auf den eigentlichen Märkten ausgespielt, und es könne nicht sein, daß letzterem unter berufung auf den ersteren der Garaus gemacht werde. Mindeststandards werden auch zur Vermeidung von Durchsetzungskonflikten in der zwischenstaatlichen Wettbewerbspolitik befürwortet (Monopolkommission 2000, S. 49[*]). Zweifel an der Notwendigkeit und Zweckmäßigkeit von Mindeststandards äußert dagegen Fox (1998).

[66] Hierbei handelt es sich im wesentlichen um "hard core cartels", d.h.: "anticompetitive agreements by competitors to fix prices, restrict output, submit collusive tenders, or divide or share

markets" (OECD 2000, S. 6). Ein Teilnehmer an einem solchen Kartell wird mit den Worten zitiert: "Our competitors are our friends. Our customers are the enemy" (OECD 2000, S. 16).

[67] Ein Ersatz von Antidumpingpolitik durch Wettbewerbspolitik hat bisher nur in der EU (und im Europäischen Wirtschaftsraum) sowie zwischen Australien und Neuseeland stattgefunden. Hieraus wird geschlossen, daß "a necessary but certainly not sufficient condition for such replacement is very close economic co-operation and integration, a condition not soon forseeable at the global level" (Morgan, 1996, S. 87). Dieser Auffassung zufolge könnte die Substitution von Antidumpingregeln durch Wettbewerbsregeln auf regionaler Ebene weiter fortschreiten, während die multilaterale Wettbewerbspolitik sich vorläufig auf traditionelle Bereiche wie Fusionen, Kartelle und restriktive Geschäftspraktiken konzentrieren sollte, die parallel zur Antidumpingpolitik entwickelt würden und zugleich der Anwendung von Dumpingpraktiken tendenziell den Boden entziehen könnten (Morgan, 1996, S. 87).

[68] Prusa (1998) nennt als eklatantes Beispiel die Schadenskumulierung. Kumulierung bedeutet in diesem Fall, daß bei der Feststellung einer Schädigung der heimischen Industrie durch Dumping-Einfuhren die Importe aus mehreren Ländern zusammengefaßt werden, während die Dumping-Vorwürfe Land für Land untersucht werden. Eine entsprechende, die Effektivität der Antidumpingpolitik - und ihre negativen Wettbewerbswirkungen - steigernde Bestimmung wurde auf Drängen der USA in das in der Uruguay-Runde ausgehandelte WTO-Antidumpingabkommen eingefügt (Conrad, 1998, S. 269).

[69] Petersmann (1996) plädiert für eine Reform der Antidumpingbestimmungen in Verbindung mit der Aushandlung multilateraler Investitions-, Wettbewerbs- und Umweltregeln.

Literaturverzeichnis

Addy, George N. (1993)
International Coordination of Competition Policies, in: Erhard Kantzenbach, Hans-Eckart Scharrer, Leonard Waverman (eds.), Competition Policy in an Interdependent World Economy, Baden-Baden, pp. 291-303

Amstutz, Marc (1999)
Kollektive Marktbeherrschung im europäischen Wettbewerbsrecht, Tübingen

Auquier, Antoine A.; Caves, Richard E. (1979)
Monopolistic Export Industries, Trade Taxes, and Optimal Competition Policy, in: The Economic Journal, Vol. 89, pp. 559-581

Bär-Bouyssière, Bertold (1996)
Protektionistische Gefahren der US-Fusionskontrolle, Baden-Baden

Basedow, Jürgen (1998)
Weltkartellrecht. Ausgangslage und Ziele, Methoden und Grenzen der internationalen Vereinheitlichung des Rechts der Wettbewerbsbeschränkungen, Tübingen, Mohr Siebeck

Baumol, William J.; Panzar, John C.; Willig, Robert D. (1982)
Contestable Markets and the Theory of Industry Structure, New York

Bender, Dieter (2000)
Anforderungen an eine wohlstands- und entwicklungsfördernde Weltwirtschaftsordnung im Zeitalter der Globalisierung, in: Reimut Jochimsen (Hrsg.), Globaler Wettbewerb und weltwirtschaftliche Ordnungspolitik, Bonn, S. 156-181

Bliss, Christopher (1996)
Trade and Competition Control, in: Jagdish Bhagwati, Robert E. Hudec (eds.), Fair Trade and Harmonization. Prerequisites for Free Trade?, Cambridge, Mass. and London

Brainard, S. Lael (1993)
A Simple Theory of Multinational Corporations and Trade with a Trade-off between Proximity and Concentration, NBER Working Paper 4269, Cambridge, Mass.

Bundeskartellamt (1990)
Marktbeherrschung in der Fusionskontrolle – Checkliste des Bundeskartellamtes in deutsch, englisch und französisch, Köln

CEPII (Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales) (1999-2000)
The CEPII Newsletter, No. 12, Winter

Conrad, Christian A. (1998)
Antidumping nach der Uruguay-Runde, in: List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik, Jg. 24, H. 3, S. 261-278

Cook, C.J.; Kerse, C.S. (1996)
EC merger control, 2nd edition, London etc.

De León, Ignacio (1999)
The Role of Ideas in the Design of Regulatory Policies. The Case of Competition Policy in Latin America, in: World Competition, Vol. 22, No. 3, pp. 77-102

Dixit, Avinash K. (1980)
The Role of Investment in Entry-Deterrence, in: The Economic Journal, Vol. 90, March, pp. 95-106
Dreher, Meinhard (1996)
Anmerkung, in: Juristenzeitung, Nr. 20
Drolshammer, Jens; Ducrey, Patric (1997)
Die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen im revidierten schweizerischen Kartellgesetz, in: Wirtschaft und Wettbewerb, Jg. 47, Nr. 1, S. 14-29
Duijm, Bernhard (1999)
Die Unabhängigkeit von Kartellbehörden, in: Ordo, Bd. 50, S. 323-344
Erb, Thoralf; Jahraus, Jochen; Mummert, Uwe; Schulz, Axel; Voigt, Stefan (2000)
Konsequenzen der Globalisierung für die Wettbewerbspolitik, Frankfurt a. M. etc.
Estrin, Saul; Holmes, Peter (1998)
Competition Policy for Central and Eastern Europe: The Challenge of the Europe Agreements, in: Saul Estrin, Peter Holmes (eds.), Competition and Economic Integration in Europe, Cheltenham, UK and Northhampton, MA, USA, pp. 1-22
Falvey, Rod (1998)
Mergers in Open Economies, in: The World Economy, Vol. 21, No. 8, pp. 1061-1076
Feenstra, Robert C. (1998)
Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 12, No. 4, Fall, pp. 31-50
Feinberg, Robert M. (1989)
Imports as a Threat to Cartel Stability, in: International Journal of Industrial Organization, Vol. 7, pp. 281-288
Fikentscher, Wolfgang (1996)
Multilaterale Regeln für den internationalen Wettbewerb?, in: Erhard Kantzenbach, Otto G. Mayer (Hrsg.), Von der internationalen Handels- zur Wettbewerbsordnung, Baden-Baden, S. 159-218
Fox, Eleanor M. (1998)
International Antitrust: Against Minimum Rules, for Cosmopolitan Principles, in: The Antitrust Bulletin, Vol. XLIII, No. 1, Spring, pp. 5-13
Gatsios, Konstantine; Holmes, Peter (1998)
Regulatory Competition, in: Peter Newman (ed.), The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law, Vol. 3, London etc., pp. 271-275
Graham, Edward M.; Richardson, David J. (1997)
Conclusions and Recommendations, in: Edward M. Graham, David J. Richardson (eds.), Global Competition Policy, Washington, D.C., pp. 547-579
Gröner, Helmut; Knorr, Andreas (1996)
Internationalisierung der Wettbewerbspolitik, in: Ulrich Immenga, Wernhard Möschel, Dieter Reuter (Hrsg.), Festschrift für Ernst-Joachim Mestmäcker, Baden-Baden, S. 579-591
Großmann, Harald (1999)
Integration der Märkte und wettbewerbspolitischer Handlungsbedarf, in: Helmut Hesse, Bernd Rebe (Hrsg.), Vision und Verantwortung. Herausforderungen an der Schwelle zum neuen Jahrtausend, Hildesheim etc., S. 83-96

Großmann, Harald; Koopmann, Georg; Borrmann, Christine; Kinne, Konstanze; Kottmann, Elke (1998)
Handel und Wettbewerb – Auswirkungen von Wettbewerbsbeschränkungen zwischen Unternehmen auf die internationale Arbeitsteilung, Baden-Baden
Haaland, Jan I.; Wooton, Ian (1998)
Antidumping Jumping: Reciprocal Antidumping and Industrial Location, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 134, No. 2, pp. 340-362
Hagedoorn, John (1998)
Atlantic Strategic Technology Alliances, in: Gavin Boyd (ed.), The Struggle for World Markets. Competition and Cooperation between NAFTA and the European Union, Cheltenham, UK and Northhampton, Mass., pp. 177-191
Hoekman, Bernard; Holmes, Peter (1999)
Competition Policy, Developing Countries and the WTO, in: The World Economy, Vol. 22, No. 6, August, pp. 875-893
Hoekman, Bernard; Kostecki, Michel (1995)
The Political Economy of the World Trading System. From GATT to WTO, Oxford
Hoekman, Bernard; Mavroidis, Petros (1995)
Policy Externalities and High-tech Rivalry: Competition and Multilateral Cooperation beyond the WTO, November (mimeo)
Holmes, Peter (2000)
The Regulation of Competition Policy at the Regional and Global Level, in: Paolo Guerrieri, Hans-Eckart Scharrer (eds.), Global Governance, Regionalism and the International Economy, Baden-Baden, Nomos, pp. 127-152
Horn, Henrik; Levinsohn, James (1997)
Merger Policies and Trade Liberalization, NBER Working Paper 6077, June
Kaiser, Bruno (2000)
Die Internationalisierung der Wettbewerbspolitik. Eine graphische Darstellung und modelltheoretische Diskussion mit Berücksichtigung des Territorialitäts- und des Auswirkungsprinzips, Konstanz (mimeo)
Kaiser, Bruno; Vosgerau, Hans-Jürgen (2000)
Global Harmonisation of National Competition Policies, in: Hans-Jürgen Vosgerau (ed.), Institutional Arrangements for Global Economic Integration, pp. 35-59
Kallfaß, Hermann H. (1997)
Konzepte und Indikatoren zur Abgrenzung räumlicher Märkte in der europäischen Zusammenschlußkontrolle, in: Jörn Kruse, Kurt Stockmann, Lothar Vollmer (Hrsg.), Wettbewerbspolitik im Spannungsfeld nationaler und internationaler Kartellrechtsordnungen, Baden-Baden, S. 111-129
Kantzenbach, Erhard; Kottmann, Elke; Krüger, Reinald (1996)
Kollektive Marktbeherrschung: Neue Industrieökonomik und Erfahrungen aus der Europäischen Fusionskontrolle, Baden-Baden
Kerber, Wolfgang (1999)
Wettbewerbspolitik als nationale und internationale Aufgabe, in: Thomas Apolte, Rolf Caspers, Paul J.J. Welfens (Hrsg.), Standortwettbewerb, wirtschaftspolitische Rationalität und internationale Ordnungspolitik, Baden-Baden, S. 241-269

Kerber, Wolfgang (2000)
Rechtseinheitlichkeit und Rechtsvielfalt aus ökonomischer Sicht, in: Stefan Grundmann (Hrsg.), Systembildung und Systemlücken in Kerngebieten des Europäischen Privatrechts, Tübingen

Kinne, Konstanze (2000)
Effizienzvorteile in der Zusammenschlußkontrolle. Eine vergleichende Analyse der deutschen, europäischen und US-amerikanischen Wettbewerbspolitik, Baden-Baden

Kleinert, Jörn; Klodt, Henning (2000)
Megafusionen. Trends, Ursachen und Implikationen, Tübingen

Knorr, Andreas (1999)
Wettbewerbsregeln statt Antidumpingregeln, in: List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik, Band 25, Heft 4, S. 414-431

Kommission der Europäischen Gemeinschaften (1972)
Erster Bericht über die Entwicklung der Wettbewerbspolitik, Brüssel-Luxemburg, April

Kommission der Europäischen Gemeinschaften (1995)
Bericht der Sachverständigengruppe zur Wettbewerbspolitik in der neuen Handelsordnung: Stärkung der internationalen Zusammenarbeit und der internationalen Wettbewerbsregeln, KOM(95) 359 endg.

Kommission der Europäischen Gemeinschaften (1997)
Bekanntmachung der Kommission über die Definition des relevanten Marktes im Sinne des Wettbewerbsrechts der Gemeinschaft, in: Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften, C 372, 40. Jg., 9. Dezember, S. 5-13

Kottmann, Elke (2000)
Die räumliche Abrenzung des relevanten Marktes. Eine ökonomische Untersuchung unter Berücksichtigung der wettbewerbspolitischen Praxis in der europäischen Zusammenschlußkontrolle, Baden-Baden

Krugman, Paul R. (1983)
The "New Theories" of International Trade and the Multinational Enterprise, in: Charles P. Kindleberger, David Audretsch (eds.), The Multinational Corporation in the 1980' s, Cambridge, Mass.

Krugman, Paul (1995)
Growing World Trade: Causes and Consequences, in: Brookings Papers on Economic Activity, No. 1, pp. 327-362

Kruse, Jörn (1997)
Kollusion, in: Wirtschaftswissenschaftliches Studium, Jg. 24, H. 11, S. 564-572

Levinsohn, James (1996)
Competition Policy and International Trade, in: Jagdish Bhagwati, Robert E. Hudec (eds.), Fair Trade and Harmonization. Prerequisites for Free Trade?, Cambridge, Mass. and London

Lin, Ping; Saggi, Kamal (1999)
Incentives for Foreign Direct Investment, in: Canadian Journal of Economics, Vol. 32, No. 5, pp. 1275-1298

Lloyd, Peter J.; Richardson, Martin (1997)
Cross-Border Investments: The Effects of International Goods Trade and Domestic Policies, Sydney, 29-31 August (mimeo)

Lloyd, Peter J.; Vautier, Kerrin M. (1999)
Promoting Competition in Global Markets. A Multi-National Approach, Cheltenham, UK and Northhampton, MA, USA
Lüttig, Frank (1992)
Die Rolle der Marktzutrittsschranken im Fusionskontrollrecht der Bundesrepublik Deutschland und der USA: Eine Untersuchung zur Fortentwicklung der deutschen Fusionskontrolle, Baden-Baden
Markusen, James R. (1984)
Multinationals, Multi-plant Economies and the Gains from Trade, in: Journal of International Economics, Vol. 16, May, pp. 242-261
Maskus, Keith E. (1997)
Implications of Regional and Multilateral Agreements for Intellectual Property Rights, in: The World Economy, Vol. 20, No. 5, August, pp. 681-694
Miranda, Jorge; Torres, Raúl A.; Ruiz, Mario (1998)
The International Use of Antidumping: 1987-1997, in: Journal of World Trade, Vol. 32, No. 5, pp. 5-71
Monopolkommission (1998)
Marktöffnung umfassend verwirklichen, Zwölftes Hauptgutachten 1996/97, Baden-Baden
Monopolkommission (1998a)
Systemwettbewerb, Sondergutachten 27, Baden-Baden
Monopolkommission (2000)
Wettbewerbspolitik in Netzstrukturen, Dreizehntes Hauptgutachten 1998/99, Baden-Baden
Morgan, Clarisse (1996)
Competition Policy and Antidumping. Is it Time for a Reality Check?, in: Journal of World Trade, Vol. 30, pp. 61-88
Mueller, Dennis C. (1998)
A Global Competition Policy for a Global Economy, in: Herbert Giersch (ed.), Merits and Limits of Markets, Berlin, Heidelberg, New York, pp. 211-235
Nagarajan, Nigel (1999)
The Millennium Round: An Economic Appraisal, Economic Papers No. 139, European Commission, November, Brussels
National Science Board (1998)
Science & Engineering Indicators 1998, Washington, DC.
Neven, Damien; Seabright, Paul (1996)
Trade Liberalization and the Coordination of Competition Policy, in: Leonard Waverman, William S. Comanor, Akira Goto (eds.), Competition Policy in the Global Economy. Modalities for Cooperation, London and New York
Niels, Gunnar (2000)
What is Antidumping Policy really about?, in: Journal of Economic Surveys, Vol. 14, No. 4, pp. 467-492
OECD (1995)
Revised recommendation of the Council, concerning co-operation between member countries on anticompetitive practices affecting international trade, Paris
OECD (1999)
Regulatory Reform in Mexico, Paris

OECD (2000)
Hard Core Cartels, OECD, Paris, mimeo
Palim, Mark R.A. (1998)
The Worldwide Growth of Competition Law: An Empirical Analysis, in: The Antitrust Bulletin, Spring
Panagariya, Arvind; Gupta, Poonam (1998)
Anti-dumping Duty versus Price Negotiations, in: The World Economy, Vol. 21, No. 8, November, pp. 1003-1019
Panzar, John C.; Willig, Robert D. (1977)
Economies of Scale in Multi-Output Production, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 91, No. 2, pp. 481-493
Prusa, Thomas J. (1998)
Cumulation and Anti-Dumping: A Challenge to Competition, in: The World Economy, Vol. 21, No. 8, November, pp. 1021-1033
Petersmann, Ernst-Ulrich (1996)
International Competition Rules for Governments and for Private Business. The Case for Linking Future WTO Negotiations on Investment, Competition and Environmental Rules to Reforms of Anti-Dumping Rules, in: Journal of World Trade, Vol. 30, No. 3, June, pp. 1-35
Ross, Thomas (1988)
On the Price Effects of Mergers with Freer Trade, in: International Journal of Industrial Organisation, Vol. 6, pp. 233-246
Rowley, J. William; Baker, Donald I. (1996)
International Mergers. The Antitrust Process, Vol. II, London
Scherer, Frederic M. (1994)
Competition Policies for an Integrated World Economy, Washington, D.C.
Schmalensee, Richard (1987)
Competitive Advantage and Collusive Optima, in: International Journal of Industrial Organization, Vol. 5, pp. 351-367
Schmidt, Ingo (1996)
Wettbewerbspolitik und Kartellrecht, Stuttgart
Schultz, Christian (1999)
Export Cartels and Domestic Markets, Centre for Industrial Economics, Copenhagen
Schütz, Jörg (1996)
Der räumlich relevante Markt in der Fusionskontrolle, in: Wirtschaft und Wettbewerb, Jg. 46, Nr. 4, S. 286-293
Sinn, Hans-Werner (1999)
The Competition between Competition Rules, NBER Working Paper 7273, Cambridge, Mass., July
Smith, Alasdair (1987)
Strategic Investment, Multinational Corporations and Trade Policy, in: European Economic Review, Vol. 31, pp. 89-96
Spence, Michael (1983)
Contestable Markets and the Theory of Industry Structure: A Review Article, in: Journal of Economic Literature, Vol. 21, pp. 981-990

Tavares de Araujo, Jr., José; Tineo, Luis (1998)
Harmonization of Competition Policies among Mercosur Countries, in: The Antitrust Bulletin, Spring
Tirole, Jean (1988)
The Theory of Industrial Organization, Cambridge and London
UNCTAD (1996)
Incentives and Foreign Direct Investment – Current Studies, Series A, No. 30, New York and Geneva
UNCTAD (1997)
Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy, World Investment Report 1997, New York and Geneva
UNCTAD (1999)
Foreign Direct Investment and the Challenge of Development, World Investment Report 1999, New York and Geneva
UNCTAD (2000)
Cross-border Mergers and Acquisitions and Development, World Investment Report 2000, New York and Geneva
WTO (World Trade Organization) (1999)
Annual Report 1999, Geneva