

Vorträge, Reden und Berichte aus dem Europa-Institut

— Sektion Rechtswissenschaft —

Nr. 306

herausgegeben von

Professor Dr. Dr. Dr. h. c. mult. Georg RESS und Professor Dr. Torsten STEIN

Professor Dr. Hans-Jürgen Vosgerau

Universität Konstanz

**Handels- und Wettbewerbspolitik in Europa —  
Zusammenhänge und Widersprüche**

Vortrag vor dem Europa-Institut der Universität des Saarlandes  
Saarbrücken, den 18. November 1993

1993 © Europa-Institut  
Universität des Saarlandes  
Nicht im Buchhandel erhältlich  
Abgabe gegen eine Schutzgebühr  
von 10,— DM

# HANDELS-UND WETTBEWERBSPOLITIK IN EUROPA

## - ZUSAMMENHÄNGE UND WIDERSPRÜCHE

### I. Einleitung

Wettbewerb ist sicherlich eine der wichtigsten Voraussetzungen für das effiziente Funktionieren einer Marktwirtschaft, die auf dezentrale Entscheidungen privater Wirtschaftssubjekte gegründet ist. Es ist hier nicht meine Aufgabe, die verschiedenen Wettbewerbskonzepte<sup>1</sup> zu diskutieren; für den gegenwärtigen Zweck ist es ausreichend, daran zu erinnern, daß die Zielsetzung einer effizienten Allokation die Erfüllung bestimmter Marginalbedingungen erfordert - z.B. Preis gleich Grenzkosten - welche in der Regel mehrere Anbieter und mehrere Nachfrager auf einem Markt erfordern, so daß Wahlmöglichkeiten bestehen. Das Problem besteht darin, daß ein solcher Zustand sich normalerweise nicht von selbst einstellt. Im Gegenteil, eine bewußte Anstrengung ist erforderlich, um einen hinreichenden Grad an Wettbewerb zu realisieren. Dies ist vor über einem Jahrhundert in den Vereinigten Staaten von Amerika erkannt worden, wo 1890 mit dem Sherman Act eine Entwicklung in Gang gesetzt wurde, die über den Clayton Act und die 1914 erfolgte Einrichtung der Federal Trade Commission<sup>2</sup> nach dem 2. Weltkrieg in Verbindung mit den ordnungspolitischen Empfehlungen der Freiburger Schule zur Wettbewerbsgesetzgebung in Deutschland<sup>3</sup> führte und später bei der Gründung der Europäischen Gemeinschaften 1957 zur Aufnahme der Artikel 85 und 86 in den Vertrag

---

<sup>1</sup> Vgl. etwa Aberle, G., "Wettbewerbstheorie und Wettbewerbspolitik", 2. Aufl., Stuttgart/Berlin 1993.

<sup>2</sup> Vgl. Schmidt, I., "Wettbewerbspolitik und Kartellrecht - Eine Einführung", 3. Aufl., Stuttgart/New York 1990.

<sup>3</sup> s. Fußnote 2.

von Rom.<sup>4</sup> Aber die Wirkungen dieser und anderer Wettbewerbsgesetzgebungen - so z.B. in Japan - ebenso wie die tatsächliche Wirtschaftspolitik weisen nach wie vor große Unterschiede zwischen den einzelnen Ländern auf. So gibt es in Europa Länder, deren Politiker ohne Zweifel Industriepolitik einer diesen Namen verdienenden Wettbewerbspolitik vorziehen. Der amerikanische Eifer zum Schutz des Wettbewerbs hat offenbar ebenso nachgelassen, und Japan hat die von den USA inspirierten Wettbewerbsgesetze nach dem Weltkrieg nie wirklich angewandt.

Diese Unterschiede in den Zielen und in der Realisierung der nationalen Wettbewerbspolitiken von Land zu Land resultieren in Spannungen in der Weltwirtschaft, weil sie zu erheblichen Unterschieden in der Wettbewerbsfähigkeit von Ländern führen, welche nicht auf realen komparativen Vorteilen beruhen. Dies wiederum dient oft als Vorwand für Gegenmaßnahmen, insbesondere Forderungen nach Importprotektion, so daß leicht ein *circulus vitiosus* gegenseitiger Abwehrmaßnahmen einsetzt, der nur schwer zu stoppen ist.

Freilich gibt es Anstrengungen und inzwischen auch ermutigende Fortschritte in der Bemühung, die Interaktionen zwischen den nationalen Wettbewerbspolitiken und den Handelspolitiken zu verstehen, die eines Tages zu einer Art internationaler Koordination und Kooperation führen können, vielleicht sogar zu einer internationalen Wettbewerbspolitik, wie sie vor langem von der Havana Charta mit der International Trade Organisation (ITO)<sup>5</sup> anvisiert wurde, die jedoch Ende der 40er Jahre vom Kongress der Vereinigten Staaten abgelehnt wurde und daher niemals in Kraft trat. Das GATT<sup>6</sup> als Ersatz hat - bei aller Würdigung seiner Verdienste - nie die erforderliche Durchsetzungsfähigkeit erreicht.

Die folgenden Bemerkungen sind in drei Teile gegliedert, deren erster sich mit der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft beschäftigt, wo die nationalen Handelspolitiken zwischen den Mitgliedern inzwischen durch die EG-Wettbewerbspolitik substituiert worden sind. Im zweiten Teil beabsichtige ich, einige der Widersprüche zwischen der EG-Handelspolitik gegenüber Drittländern und der EG-Wettbewerbspolitik zu diskutieren. Im dritten Teil schließlich werden mögliche Entwicklungen hin zu einer internationalen Wettbewerbspolitik skizziert. In einer kurzen Schlußbemerkung will ich dann die Handelsprobleme in Verbindung mit internationalen Kapitalbewegungen und Migrationen bringen.

---

<sup>4</sup> "Europäische Gemeinschaft - Europäische Union. Neufassung der europäischen Vertragstexte", Presse- und Informationsamt der Bundesregierung, 1992.

<sup>5</sup> Siehe etwa (US) Department of State, Division of Publications, Office of Public Affairs, Publication 3882, Commercial Policy Series 130, June 1950.

<sup>6</sup> General Agreement on Tariffs and Trade, Text of the General Agreement, Geneva, July 1986.

## II. Substitution der Handelspolitiken durch Wettbewerbspolitik innerhalb der EG

Die faktische Vollendung des Einheitlichen Marktes mit dem sogenannten EG-92-Programm<sup>7</sup> zu Beginn dieses Jahres (1993) brachte das Ende der wichtigsten künstlichen Handelsbeschränkungen innerhalb der Gemeinschaft. Damit sind die sogenannten vier Freiheiten, nämlich jene des grenzüberschreitenden Güterhandels, des Austauschs von Dienstleistungen, der Kapitalbewegungen und der Wanderungen von Personen innerhalb der Gemeinschaft wenigstens im Prinzip realisiert. Als Konsequenz erwarteten die Unternehmungen eine Konzentration der Produktion an jenen Stellen, welche die höchsten komparativen Vorteile aufweisen, verbunden mit Effizienzgewinnen, einer Ausdehnung der Märkte, und damit einem deutlich verschärften Wettbewerb innerhalb der Gemeinschaft. Diese Erwartungen wurden zum größten Teil erfüllt. Gleichzeitig brachte die gewachsene Attraktivität des Europäischen Marktes mehr Wettbewerb aus dritten Ländern. Es ist nur natürlich, daß sich damit der Wunsch verstärkte, diesem gestiegenen Wettbewerbsdruck, vor allen Dingen in Sektoren, die nicht expandierten, sondern möglicherweise sogar schrumpften, auszuweichen oder ihn doch zu verringern. Zusammenschlüsse und Übernahmen summierten sich deutlich in den Jahren bis 1992,<sup>8</sup> und diese Bewegung hält an. Kooperationen wurden vorbereitet und in Gang gesetzt, die Lobbyisten in Brüssel vermehrten sich wie die Pilze.

Diese Entwicklungen waren und sind notwendig, um die Verbesserungen der produktiven Effizienz, die das Ziel des Einheitlichen Marktes sind, zu realisieren. Aber die Gefahr, daß die allokative Effizienz durch verstärkte Konzentration und zunehmende Marktmacht einzelner wegen des potentiellen Mißbrauchs beeinträchtigt wird, läßt sich nicht übersehen. Daher wird die Aufgabe, eine hohe Wettbewerbsintensität in Europa aufrechtzuerhalten und zu sichern, schwieriger und gleichzeitig wichtiger.

Im Prinzip ist die Europäische Gemeinschaft mit ausreichenden Instrumenten ausgestattet, um die resultierenden Probleme in den Griff zu bekommen. Von Anfang an gab es die schon erwähnten Artikel 85 und 86 im Vertrag von Rom, welche das Verbot von Kartellen und anderen restriktiven Vereinbarungen sowie die Möglichkeit zur Kontrolle von Mißbrauch enthalten. 1990 kam die Fusionskontrolle<sup>9</sup> hinzu, und in den folgenden Jahren wurden auch die Wettbewerbsprobleme der öffentlichen Hand angepackt.

---

<sup>7</sup> EC-Commission, "The Economics of 1992", European Economy No. 35, Brüssel 1988.

<sup>8</sup> Vgl. Vosgerau, Hans-Jürgen, "Trade Policy and Competition Policy in Europe, Complementarities and Contradictions", Diskussionsbeiträge des Sonderforschungsbereichs 178 "Internationalisierung der Wirtschaft", Serie II, Nr. 198, Konstanz, Januar 1993, pp. 21-25.

<sup>9</sup> Council Regulation (EEC) No. 4064/89 of 21 December 1989 on the Control of Concentration Between Undertakings, Official Journal L 257 of 21.9. 1990, pp. 13-25.

Inbesondere sind inzwischen öffentliche Aufträge, welche einen gewissen Umfang überschreiten, gemeinschaftsweit auszuschreiben, so daß sich alle Firmen in den Mitgliedsländern an solchen Ausschreibungen beteiligen können. Wahrscheinlich in unserem Zusammenhang noch wichtiger sind die 1992 eingeführten Subventionskontrollregeln, die sogenannte State Aid Policy,<sup>10</sup> welche Instrumente bereitstellt, um exzessive nationale Subventionen zu kontrollieren. Soweit derartige Subventionen nicht im vorhinein genehmigt werden, hat die Gemeinschaft die Möglichkeit, Rückzahlungen von Subventionen zu verlangen und durchzusetzen. Hiervon ist durchaus Gebrauch gemacht worden.

Diese Ergänzung der traditionellen Wettbewerbsgesetzgebung ist deswegen so wichtig, weil schrumpfende Industrien allzu oft Unterstützung von ihren nationalen Regierungen erhalten, wenn sie mit Beschäftigungsproblemen argumentieren, welche nicht anders gelöst werden können - so die Behauptung. Die Politiker finden sich dann häufig unter dem Zwang, solchen Ansinnen zu entsprechen, um ihre Wählerschaft zufrieden zu stellen. Doch nicht nur schrumpfende Industrien, sondern auch solche, die am Anfang ihrer Entwicklung hohe Forschungs- und Entwicklungskosten haben, fordern staatliche Hilfe mit dem Argument, daß sie nur auf diese Weise die Anlaufschwierigkeiten überwinden könnten. So erhalten sie häufig offene oder mehr oder weniger versteckte Subventionen, und dies nicht nur in Japan im Falle der Elektronikindustrie und des MITI.

Innerhalb eines Landes sind derartige Subventionspraktiken unter Effizienzgesichtspunkten schon bedenklich genug. Doch im internationalen Handel, hier im innergemeinschaftlichen Handel, wirken sie deutlich wettbewerbsverzerrend. Die supranationale Institution EG legt daher mit Recht großen Wert darauf, nicht nur private Marktmacht mittels traditioneller Wettbewerbspolitik, sondern auch staatlich bedingte Verzerrungen mittels des Instrumentariums der State Aid Policy zu kontrollieren.

Wenn man auch zugeben muß, daß allzu oft politische Erwägungen, welche mit dem Effizienzziel nicht oder nur sehr schlecht vereinbar sind, großen Einfluß haben, so läßt sich doch insgesamt feststellen, daß jedenfalls im Prinzip innerhalb der EG die nationalen Handelspolitiken der Mitgliedsländer durch die gemeinschaftliche Wettbewerbspolitik substituiert worden sind.

---

<sup>10</sup> Lehner, Stefan and Meiklejohn, Roderick, "Fair Competition in the Internal Market: Community State Aid Policy" in: European Economy No. 48, September 1991.

### III. Komplementaritäten und Widersprüche zwischen der Wettbewerbspolitik und der EG-Handelspolitik gegenüber dritten Ländern

Die Frage, ob die EG eine Festung ist oder wird, läßt sich nicht einfach beantworten. Es gibt Beispiele dafür, daß die Europäer anerkennen, daß eine liberale Importpolitik die beste Wettbewerbspolitik ist; aber leider gibt es auch viele Gegenbeispiele. Einige davon lassen sich dadurch erklären, daß die Organe der EG die Ansichten und Interessen von zwölf verschiedenen Ländern und ihren Regierungen berücksichtigen müssen. Gleichwohl gibt es Fälle, wo die EG-Handelspolitik in offenkundigem Widerspruch zum Geist und Buchstaben der Wettbewerbspolitik der Römischen Verträge steht.

Da es unmöglich ist, im vorgegebenen Rahmen dieses Problemfeld umfassend und systematisch zu behandeln, beschränke ich mich auf ein Beispiel, das freilich wahrscheinlich das bedeutsamste ist, nämlich jenes der Anti-Dumping- und Anti-Subventionspolitik.<sup>11</sup>

Ein Monopol oder Kartell in der Exportindustrie eines dritten Landes kann zu Dumping-Verhalten gegenüber der EG führen. Nach der traditionellen Dumping-Erklärung - monopolistische Preisdifferenzierung in segmentierten Märkten - wird der entsprechende Importsektor der EG unter dieser Preispolitik leiden. Wenn darüber hinaus räuberisches Dumping erwartet oder befürchtet wird, sind Abwehrmaßnahmen gerechtfertigt. Dies ist die Grundlage der Anti-Dumping-Regeln nach Artikel VI des GATT, welche in der EG die Form der Richtlinie Nr. 2423/88 gefunden haben; und dies ist die Grundlage der heutigen sehr ausführlichen Anti-Dumping-Verfahrensregeln.<sup>12</sup> Das wesentliche dieses Verfahrens besteht darin, daß erstens eine Differenz zwischen dem sogenannten normalen Wert in der Exportindustrie des dritten Landes und dem Importpreis der EG festgestellt wird, daß zweitens als Folge davon eine Schädigung in der importkonkurrierenden Industrie der EG nachgewiesen wird, worauf drittens eine Anti-Dumping-Maßnahme ergriffen wird, welche, da sie GATT-konform ist, nicht zu Vergeltungsmaßnahmen führt.

Das Phänomen der Subventionen wird ganz analog behandelt, denn Subventionen führen in gleicher Weise zu einem Preis, der unterhalb des sich sonst einstellenden Marktpreises liegt. Während bei Dumping die Konsumenten im Drittland infolge der Monopolsituation die Kosten tragen, sind es im Falle von Subventionen die dortigen Steuerzahler. Im Fall

---

<sup>11</sup> Schuknecht, Ludger, "Trade Protection in the European Community", Harwood Academic Publishers, Chur etc., 1992

Messlerin, Patrick, "The EC Antidumping Regulations: A First Economic Appraisal 1980 - 1985", Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 125 (1989), pp. 563-587.

<sup>12</sup> Commission of the European Communities, Directorate General for Economic and Financial Affairs, "The European Community as a World Trade Partner", European Economy No. 52, 1993, insbes. Annex I, pp. 187-204.

der Subventionen sind daher folgerichtig analoge Gegenmaßnahmen aufgrund Artikel VI des GATT erlaubt.

Aus der elementaren Handelstheorie wissen wir, daß der Übergang von Autarkie zu Freihandel und ganz analog eine Liberalisierung des Handels im allgemeinen dazu führt, daß die importkonkurrierende Produktion schrumpft, während die Exportproduktion steigt. Die nötige Faktor-Reallokation ist eine Voraussetzung für die Handelsgewinne, welche schließlich den Konsumenten und damit der Wirtschaft als Ganzes einen Wohlfahrtszuwachs bescheren. Zwar müssen im Falle des intra-industriellen Handels und bei anderen Unvollkommenheiten gewisse Qualifikationen beachtet werden; trotzdem ist es erstaunlich, daß diese Idee offensichtlich bei der Formulierung der Anti-Dumping- und Anti-Subventionsregeln des GATT nicht genügend beachtet wurde. Dies gilt jedenfalls für die GATT-Regeln selbst und auch für die US-amerikanische Anwendung. In den EG-Regeln gibt es einen, wenngleich geringfügigen Fortschritt: die Kommission hat nämlich bei ihrer Entscheidung die sogenannten EG-Interessen zu berücksichtigen. Doch sind diese Bestimmungen derartig *vagü*, daß es in aller Regel nicht gelingt, die Vorteile, welche Konsumenten und auch (im Falle von Zwischenprodukten) industrielle Abnehmer von billigen Importen erfahren, gebührend zu berücksichtigen. Lediglich wenn die industriellen Abnehmer gut organisiert sind, wie etwa im Falle der deutschen Maschinenindustrie, die sich mit Erfolg gegen preiserhöhende Importprotektion bei Chips gewehrt hat, kann ein solcher Gesichtspunkt zur Geltung kommen. Ansonsten gilt die Regel, daß Anti-Dumping- und Anti-Subventionsmaßnahmen die importkonkurrierende Industrie begünstigen auf Kosten der Konsumenten und anderer Abnehmer der importierten Güter. Auf diese Weise ist der Konflikt zwischen einer solchen importbehindernden Handelspolitik und mit der Wettbewerbspolitik ganz offensichtlich.

Die bisherige Analyse war in erster Linie kurzfristig und statisch. Tatsächlich sind auch längerfristige Gesichtspunkte zu berücksichtigen. Dies ist dann der Fall, wenn hohe Investitionen und Anlaufkosten vorliegen, wie dies in vielen Bereichen der Elektronikindustrie der Fall ist. Insbesondere Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen sind in den Anfangsperioden der Produktion eine hohe Belastung. Für die Exporteure ist es daher naheliegend, alle Möglichkeiten auszuschöpfen, um diese Anfangsinvestitionen über hohe Inlandspreise (Monopol) oder durch Subventionen (Steuerbelastung) finanzieren, und dann möglichst rasch die Lerneffekte auszunutzen und in kostengünstige Massenproduktion vorzustoßen. Dies legt eine Preispolitik nahe, welche von Anfang an auf die erst später zu erwartenden niedrigen Durchschnittskosten zielt, und zwecks Markterschließung Preise setzt, welche unter den heutigen Durchschnittskosten liegen, aber bei den später gesunkenen Durchschnittskosten einen angemessenen Gewinn ermöglichen. Eine solche



Praxis führt automatisch dazu, daß sich in der Anfangsphase Dumping bzw. Subventionierung aus den Daten ergibt. Es ist offensichtlich, daß die sich nach den Regeln ergebenden Anti-Dumping- oder Anti-Subventionsmaßnahmen unter Effizienzgesichtspunkten nicht gerechtfertigt sind.<sup>13</sup>

Man könnte nun sagen, daß das Importland bzw. die EG sich über die niedrigen Importpreise freuen und es dem Exportland überlassen sollte, ob es seine Produkte unter den tatsächlichen Kosten verkauft. Hiergegen wird dann in der EG eingewandt, daß auf diese Weise Schlüsselindustrien geschädigt werden bzw. sich überhaupt nicht entwickeln können, so daß die EG schließlich völlig von den entsprechenden Lieferungen der Drittländer abhängig wird. Diese Situation ist in vieler Hinsicht jener der "Infant Industry" und des Erziehungszolls ähnlich. Das Für und Wider für Erziehungszölle ist in Theorie und Praxis so ausgiebig diskutiert worden, daß ich mich hier auf die Rekapitulation der Ergebnisse beschränken kann. Sie lauten:

1. Importprotektion einer "Infant-Industry" ist lediglich eine zweitbeste Maßnahme im Vergleich zu direkten Subventionen, weil die letzteren die Verzerrung zwischen den Weltmarktpreisen und den Inlandspreisen vermeiden.
2. Die schließlich erwarteten Gewinne aus dem Wachstum der geschützten Industrie müssen genügend groß sein, um die anfänglichen Welfare-Verluste aus der Protektion zu kompensieren, und zwar kumuliert.
3. Und schließlich ist es keineswegs klar, daß die Regierung bzw. die staatlichen Autoritäten besser entscheiden können als private Unternehmer, welche neuen Produktionen und Industrien letztlich erfolgreich sein werden und daß sie größere Anreize haben, dieses Wissen in praktische Handlungen umzusetzen. Im Ergebnis muß man feststellen, daß der Schutz neuer Industrien nur unter relativ engen Voraussetzungen rational begründbar ist.

Schließlich muß noch betont werden, daß Anti-Dumping-Maßnahmen überzeugend lediglich begründet werden können, wenn räuberische Absicht vorliegt. Dies aber ist fast nie nachzuweisen, weswegen sich alle Anti-Dumping-Regeln damit begnügen, gewöhnliches Dumping nachzuweisen, was natürlich wesentlich einfacher ist.

---

<sup>13</sup> Vgl. Vosgerau, Hans-Jürgen, "Trade Policy and Competition Policy in Europe", op. cit., pp. 45-58.

Als Maßnahmen bei Vorliegen von Dumping und/oder Subventionierung mit der Folge einer Schädigung der entsprechenden EG-Industrie kommen infrage

1. Der Anti-Dumping-Zoll, bzw. im Fall von Subventionen die "Countervailing Duty"
2. Sogenannte "Undertakings" und
3. (nicht durch GATT-Regeln gedeckt) die "Voluntary Export Restraints" (VER).

ad 1) Ein Anti-Dumping-, bzw. Anti-Subventionszoll kann bis zur Höhe der Dumping- bzw. Subventions-Marge erhoben werden, er kann jedoch darunter liegen, wenn dies ausreicht, um den gewünschten Effekt zu erzielen. Die Kommission selbst kann vorläufige Zölle erheben; definitive Zölle müssen vom Rat beschlossen werden. Sie sind auf eine Periode von 5 Jahren beschränkt, können jedoch nach einer formellen Überprüfung verlängert werden. Anti-Dumping-Maßnahmen sind die am häufigsten benutzten speziellen, handelspolitischen Maßnahmen der EG. Nach einer Zusammenstellung von Messerlin 1989 betrug der durchschnittliche Anti-Dumping-Zoll rund 23 %. Die Folgen sind substantielle Importverringerung, Aufrechterhaltung hoher Preise und Handelsumlenkung. Eine Quantifizierung der gesamten Welfare-Effekte ist außerordentlich schwierig, sie dürften aber deutlich negativ sein.

ad 2) Die negativen Effekte werden noch größer, wenn anstelle eines Zolls ein sogenanntes Undertaking vereinbart wird. Darunter ist eine vertragliche Verpflichtung des Exporteurs zu verstehen, einen bestimmten Minimalpreis für die Exporte in die EG nicht zu unterschreiten. Dieser Preis stellt damit eine absolute Untergrenze dar, während im Fall des Anti-Dumping-Zolls der Exporteur, sofern er den Zoll trägt, den Preis weiter verringern kann. Der Schutz ist damit sicherer. Vor allem aber entfallen für die EG die Einnahmen aus dem Anti-Dumping-Zoll. Die entsprechenden Renten fallen beim Undertaking dem ausländischen Exporteur zu, was die Vorliebe der Exporteure für diese Lösung erklärt. Unter Wettbewerbsgesichtspunkten ist das Ergebnis verheerend. Die Preise zeigen nicht länger die relative Knappheit an, Fehlallokation der Ressourcen ist die Folge. Das Ergebnis ähnelt einem internationalen Kartell, welches den Partnern, und das ist der ausländische Exporteur und der inländische importkonkurrierende Produzent, hohe Preise garantiert, wobei die EG und in vielen Fällen auch die ausländische Regierung gewissermaßen Paten stehen.

ad 3) Von den GATT-Regeln nicht mehr gedeckt werden die VERs, nämlich Verpflichtungen der Exporteure, ihre Exporte quantitativ zu beschränken. Nach einer Studie von Kostecki (1987)<sup>14</sup> waren damals 10 % des Weltimportvolumens solchen Restriktionen unterworfen. Eines der jüngeren Beispiele aus der EG-Geschichte ist das VER für den Import japanischer Automobile, welches der EG-Automobilindustrie eine Verschnaufpause bis 1997 geben soll. Die Begründung für diese Vereinbarung liegt darin, daß die zuvor für Frankreich und Italien bestehenden Importbeschränkungen mit Beginn des einheitlichen Marktes hinfällig geworden wären, da z.B. über Deutschland die entsprechenden Importe auch nach Italien und Frankreich hätten gelangen können. Offensichtlich unter dem Druck der italienischen und französischen Produzenten kam das VER zustande. Der Effekt wird natürlich darin bestehen, daß nunmehr größere und damit teure japanische Wagen verstärkt auf den Markt kommen werden.

Insgesamt muß man wohl sagen, daß in der Handelspolitik der letzten Jahre nicht nur in der EG, sondern auch in den USA immer mehr bilaterale Vereinbarungen an die Stelle des auf Meistbegünstigung basierenden multilateralen Handels getreten sind. Allzu häufig hatten diese Maßnahmen ausgesprochen nachteilige Folgen für den Wettbewerb in der EG. Doch gibt es auch hoffnungsvolle Anzeichen. So führte der Extramet-Fall, welcher im vergangenen Jahr vom europäischen Gerichtshof (EuGH) entschieden wurde, zu einer erfreulichen Durchsetzung des Wettbewerbsprinzips.

### DER EXTRAMET-FALL<sup>15</sup>

Calcium-Metall wird in der Metallurgie zum Raffinieren und für Legierungen benutzt, insbesondere zur Herstellung hochwertiger Magneten. Hierzu wird es in hoher Reinheit benötigt. Produziert wird Calcium-Metall offenbar nur in der früheren Sowjet-Union, in China, den USA, Kanada und Frankreich. Der einzige EG-Produzent, nämlich die "Péchiney-Electrométallurgie S.A." beherrscht den Markt und hat offenbar Mitte der 80er Jahre hohe Investitionen unternommen, da eine Expansion des Marktes erwartet wurde. Die Firma "Extramet-Industrie S.A.", ebenfalls in Frankreich ansässig, wollte offenbar in die Weiterverarbeitung einsteigen und Calcium-Metall von Péchiney beziehen. Dies wurde ihr vom Monopolisten verweigert. Darauf importierte Extramet das Material aus

<sup>14</sup> Kostecki, Michel, "Export Restraint Arrangements and Trade Liberalisation", The World Economy, Vol. 10 (1987), pp. 425-453.

<sup>15</sup> Gerichtshof der Europäischen Gemeinschaften, Arrêt de la Cour (Sixième Chambre) du 11 Juin 1992 "Dumping - Droit définitif - Calcium-métal". Dazu auch Opinion of Advocate General F.G. Jacobs, Case C-358/89 Extramet Industrie SA v Council, delivered on 8 April 1992.

der Sowjet-Union und China zu sehr günstigen Preisen. Hiergegen wehrte sich die "Chambre Syndicale de 'Electrométallurgie' et de L'Electrochimie" im Namen von Péchiney mit einer Dumping-Klage bei der EG. Aufgrund einer Untersuchung, welche die Periode vom 1.1. bis 31.12. 1987 abdeckte, verhängte die Kommission zunächst einen rund 11%igen vorläufigen Anti-Dumping-Zoll, der später in einen endgültigen Anti-Dumping-Zoll in Höhe von 22 % umgewandelt wurde.

Extramet erhob daraufhin Klage bei den französischen Wettbewerbsbehörden und beim Europäischen Gerichtshof, welches letzterer mit einem Urteil vom 11. Juli 1992 stattgegeben wurde. Zwar konnte der EuGH hinsichtlich der Feststellung des normalen Wertes und des gleichen Produktes keine Fehler im Anti-Dumping-Verfahren ausmachen, jedoch im entscheidenden Punkt, nämlich jenem der negativen Effekte des Anti-Dumping-Zolls für den Wettbewerb in der EG, mußten sich der Rat und die Kommission erhebliche Kritik gefallen lassen. Insbesondere stellte der Gerichtshof fest, daß der Schaden, welchen Péchiney erlitten hat, kein Grund für die Importprotektion sein konnte, da es nicht Aufgabe der Anti-Dumping-Politik sei, Managementfehler auszugleichen. Diese bestanden in einer falschen Einschätzung der internationalen Wettbewerbssituation. Für die Versorgung des Europäischen Marktes sei es unerheblich, ob dazu Importe oder ein Angebot aus europäischer Produktion dienen. Kommission und Rat hätten insbesondere ihre Aufgabe nicht erfüllt, abzuwägen zwischen den möglichen Schutzinteressen des europäischen Produzenten und dem Interesse an Aufrechterhaltung des Wettbewerbs in der Gemeinschaft. Artikel 86 des Römischen Vertrags sei nicht gebührend berücksichtigt worden, was auf fehlende Koordinierung innerhalb der Kommission (DG I und DG IV für Wettbewerb) zurückzuführen ist. Diese fehlende Abwägung innerhalb der Kommission und des Rats wird mit deutlichen Worten, vor allem im Plädoyer des Generalanwalts F.E. Jacobs geäußert: "There is no evidence that the institutions made any serious attempt to perform the balancing exercise required of them". Das Urteil des EuGH lautete daher, daß der Anti-Dumping-Zoll aufzuheben sei und daß Rat und Kommission die Kosten des Verfahrens zu tragen haben.

Es ist zu hoffen, daß dieses Urteil vor allem in Zukunft die handelspolitische Abteilung der DG I veranlassen wird, stärker auf die Argumente der Wettbewerbs-Generaldirektion IV Rücksicht zu nehmen, so daß Empfehlungen mit diesem Ziel, welche mehrfach gemacht worden sind, endlich auch in der Praxis berücksichtigt werden.

#### IV. Auf dem Weg zu einer Welt-Wettbewerbsordnung

Wenn sich alle Handelspartner in der Weltwirtschaft gemäß den Prinzipien einer Wettbewerbsordnung verhielten, gäbe es keine Notwendigkeit für internationale Koordination oder Kooperation, ganz zu schweigen von einer neuen institutionalisierten Organisation. Aber die Einstellungen zum Wettbewerb unterscheiden sich ganz erheblich zwischen den Nationen - und allzu häufig ist eine aggressive Industriepolitik in der Lage, den nationalen Welfare deutlich zu erhöhen. Der Fall des Optimalzolls,<sup>16</sup> durch den unter gewissen Bedingungen die terms of trade verbessert werden können, ist noch ein relativ unschuldiges Beispiel. Die in den letzten Jahren vorgetragenen Argumente zugunsten einer strategischen Handelspolitik<sup>17</sup> haben ihren Eindruck auf die Politiker nicht verfehlt. Die Liste derartiger Aktivitäten ist damit noch lange nicht zuende. Sie geht vielmehr immer weiter mit Exportsubventionen, der Ausnahme von Exportkartellen aus dem allgemeinen Kartellverbot und einer ganzen Serie anderer Maßnahmen, die darauf zielen, der heimischen Industrie künstliche Vorteile über die ausländischen Wettbewerber zu verschaffen, welche innerhalb des Landes nicht akzeptiert würden. Als Konsequenz solcher Aktivitäten werden Gegenmaßnahmen von den betroffenen Ländern ergriffen, die nur teilweise durch die existierenden GATT-Regeln am Ausufern gehindert werden können.

Es ist gewiß richtig, daß die verschiedenen GATT-Runden weltweit eine ganz erhebliche Verringerung der Zölle bewirkt haben. Doch seit einer geraumen Anzahl von Jahren haben wir eine Zunahme der nicht-tarifären Handelshemmnisse (NTBs = Non Tariff Barriers),<sup>18</sup> die das freie Welthandelssystem bedrohen. Auch die zunehmenden Blockbildungen, etwa EG, EFTA, NAFTA und andere Freihandelszonen und Zollunionen können, müssen freilich nicht zu Verzerrungen im Welthandel führen. Auf jeden Fall erfordert die Aufrechterhaltung eines liberalen Welthandelssystems eine Anstrengung, die überhandnehmenden künstlichen Verzerrungen dort zu bekämpfen, wo sie ihren Ursprung haben und dazu geeignete Instrumente zu entwickeln, welche den Wettbewerb unmittelbar schützen, anstatt die negativen Effekte in unvollkommener Weise durch

---

<sup>16</sup> Vgl. etwa Rose, Klaus, "Theorie der Außenwirtschaft", 6. Aufl., München, 1976.

<sup>17</sup> Brander, J.A. und B. Spencer, "International R & D Rivalry and Industrial Strategy", *Review of Economic Studies*, 50 (1983), pp. 707-722

Brander, J.A. und B. Spencer, "Export Subsidies and International Market Share Rivalry", *Journal of International Economics*, 18 (1985), pp. 83-100.

<sup>18</sup> Krugman, P. (ed.), "Strategic Policy and The New International Economics", MIT Press, Cambridge/Mass., 1986

Bhagwati, J., "The World Trading System at Risk", Harvester Wheatsheaf, New York et al, 1991.

indirekte und daher nur zweitbeste Maßnahmen zu mindern. Denn die Handelspolitik der Nationalstaaten bzw. der Blöcke läßt sich als ein Spiel auffassen, das deutliche Züge des Gefangenen-Dilemmas aufweist, welches bekanntlich durch ineffiziente Lösungen charakterisiert ist, wobei freilich durch Kooperation zwischen den Partnern eine Verbesserung der Situation aller Beteiligten erreicht werden kann.

Es gibt verschiedene Wege, auf denen man diesem Ziel einer weltweiten Wettbewerbsordnung näherkommen kann, und sie sind alle beschränkt worden, wenngleich das Ziel noch lange nicht erreicht ist. Diese Wege lassen sich in der folgenden Weise charakterisieren:

1. Einseitige, extraterritoriale Ausdehnung nationaler Wettbewerbspolitik
2. Zweiseitige Vereinbarungen
3. Mehrseitige Koordinierung und Kooperation und schließlich
4. Supranationale Institutionalisierung.

Natürlich gibt es auch Mischformen zwischen diesen Ansätzen. Dabei zeigt sich durchgängig, daß die Art der Internationalisierung von Wettbewerbspolitik eng mit dem Grad der Integration zwischen den beteiligten Nationalwirtschaften zusammenhängt.

ad 1) Eine einseitige Ausdehnung nationaler Wettbewerbspolitik ist vor allem von den USA praktiziert worden, die auch in anderen Bereichen dank ihrer Größe und Einflußmöglichkeiten in der Lage sind, eigene Gesetzgebung extraterritorial durchzusetzen. Als Beispiel seien zwei Fälle genannt, in denen mit Erfolg gegen wettbewerbsbeschränkende Praktiken des japanischen Keiretsu vorgegangen wurde (Rosenthal 1991).<sup>19</sup> Es handelt sich einmal um ein japanisches Einkaufskartell (Itoh und Daishowa), welches amerikanische Anbieter boykottieren wollte, und zum anderen einen Fall, in dem die Union Carbide Corporation sich gegen mehrere japanische Firmen durchsetzte, die den Preis von Polysilicon (ein Rohstoff zur Halbleiterproduktion) niedrig halten wollten. Natürlich sind derartige einseitige Ausdehnungen der nationalen Wettbewerbspolitik ihrer Natur nach begrenzt und vor allem kleineren Handelsnationen kaum zugänglich.

In diesem Zusammenhang ist wohl auch Section 301 of the Trade Act of 1972 zu erwähnen. Dieses Instrument ist zwar eines der Handelspolitik, mit dem andere Länder gezwungen werden sollen, ihre Märkte zu öffnen. Michael Finger und

---

<sup>19</sup> Rosenthal, Douglas E., "United States Antitrust Law, Japanese Keiretsu, and Competition in US-Japan Trade, Testimony before the Committee on Finance, United States Senate, October 6, 1991.

K.C. Fung haben jedoch vor kurzem (1994)<sup>20</sup> argumentiert, daß Section 301 in vielen Fällen zur Verbesserung des Wettbewerbs beigetragen hat.

- ad 2) Bilaterale Vereinbarungen zwischen den Wettbewerbsbehörden verschiedener Handelspartner sind bisher selten und beschränken sich auf solche Fälle, in denen die beiden Partner ähnliche Wettbewerbsphilosophien haben. Das wichtigste Beispiel ist eine Vereinbarung zwischen den Vereinigten Staaten und der EG, die 1991 abgeschlossen wurde.<sup>21</sup> Sie sieht detaillierte Regeln für die Information, Konsultation und Kooperation in allen Bereichen wettbeschränkender Aktivitäten im Bereich eines Vertragspartners vor, welche die Wettbewerbssituation des anderen berühren. Wettbewerbspolitische Maßnahmen können nach dieser Vereinbarung nur von den jeweiligen Behörden im Bereich der EG bzw. der USA durchgeführt werden. Auch ist eine Erzwingung solcher Maßnahmen nicht vorgesehen. Immerhin handelt es sich hier um einen ersten Ansatz zur grenzüberschreitenden Zusammenarbeit im Bereich der Herstellung des Wettbewerbs.

Wenn die Wettbewerbsphilosophien jedoch weiter auseinanderliegen als im Falle der USA und der EG, sind derartige Kooperationen zur Zeit wohl eher utopisch, denn vorderhand scheint es schwer vorstellbar, daß japanische Behörden dazu gebracht werden könnten, Wettbewerbsverhalten zwischen ihren Unternehmungen und dem MITI durchzusetzen, obwohl die Effizienzgewinne sicherlich erheblich wären, wenn auf diese Weise amerikanische und europäische Anti-Dumping- und Anti-Subventionsmaßnahmen gegenstandslos würden.

- ad 3) Multilaterale Koordinierung von Wettbewerbspolitik findet derzeit vor allem im Rahmen der OECD statt, die eine Reihe von Empfehlungen verabschiedet hat, insbesondere jene betreffend "Cooperation between member countries on restrictive business practices affecting international trade" von 1979, die inzwischen mehrfach revidiert und erweitert wurde. 1984 hat die OECD einen Bericht über die "Interactions of Trade and Competition Policy"<sup>22</sup> publiziert. Er enthält Empfehlungen für die Regierungen, ihre handelspolitischen Entscheidungen anhand einer Checkliste von Fragen zu überprüfen, welche den voraussichtlichen Einfluß der Handelspolitik auf Preise, Wahlfreiheit der Konsumenten, die Aussichten zur Restrukturierung und die Einflüsse auf Investitionen zum Gegenstand hat. Eine

---

<sup>20</sup> Finger, J.M. and Fung, K.C., "Can Competition Policy Control 301?", Policy Research Paper 1253, The World Bank, Washington, 1994.

<sup>21</sup> Kommission der Europäischen Gemeinschaften, XXI Bericht über die Wettbewerbspolitik, SEK (92), Brüssel, 30. April 1992.

<sup>22</sup> OECD, "Competition Policy and International Trade - OECD-Instruments of Cooperation", Paris, 1984.

Studie der OECD über die Automobilindustrie in den USA, Kanada und dem Vereinigten Königreich kam zu dem Ergebnis, daß die Handelsbarrieren außerordentlich negativ auf Konzentration, Wettbewerbsgrad und Absprachen gewirkt haben.

Da die OECD jedoch keine eigenen Durchsetzungsmöglichkeiten hat, müssen sich derartige Empfehlungen auf die gegenseitige Information zwischen den Wettbewerbs- und den Handelspolitik-Behörden beschränken. Immerhin ist die Anzahl der gegenseitigen Notifikationen, Informationen und Konsultationen zwischen den OECD-Mitgliedern in den 80er Jahren deutlich angestiegen (von 37 pro Jahr zwischen 1976 bis 1979 auf 106 pro Jahr zwischen 1980 und 1985). Wettbewerbspolitische Handlungen freilich sind kaum koordiniert worden. Im besten Fall kann die OECD als Katalysator wirken. Diese Aufgabe scheint sie nunmehr verstärkt in Angriff nehmen zu wollen. Ein Programm für intensivere Studien und Absprachen ist für das nächste Jahr vorgesehen worden.

Auch im Rahmen des GATT sind immer wieder Bemühungen unternommen worden, Wettbewerbspolitik zu koordinieren. Teilaspekte, insbesondere im Bereich der TRIPs und TRIMs sind in der Uruguay-Runde<sup>23</sup> behandelt worden. Doch ins Zentrum des Problems wird man erst nach Abschluß der Uruguay-Runde vorstoßen können. Immerhin ist im Bereich der Subventionen in den Schlußtext der Uruguay-Runde eine Klassifikation aufgenommen worden, welche unterscheidet zwischen verbotenen, verhandelbaren und erlaubten Subventionen.

ad 4) Supranationale Institutionen. Die in Kapitel 1 geschilderte innergemeinschaftliche Wettbewerbspolitik der Europäischen Gemeinschaft muß hier natürlich an erster Stelle genannt werden, wengleich ihr Wirkungsbereich auf die 12 Mitgliedsländer der EG begrenzt ist. Die Erfahrung mit der von Kommission, Rat und Gerichtshof durchgeführten innergemeinschaftlichen Wettbewerbspolitik sind ohne Zweifel sowohl im Positiven als auch im Negativen von Bedeutung für weitere Schritte in dieser Richtung. Ob die EG als Vorbild dienen kann, ist eine Frage, deren Beantwortung noch in der Zukunft liegt.

Inzwischen ist die EG-Wettbewerbspolitik in zwei Richtungen ausgedehnt worden. Die erste ist Bestandteil der Vereinbarungen zwischen EG und EFTA über die

---

<sup>23</sup> Vgl. hierzu Commission of the EC, op. cit. European Community No. 52 mit Beiträgen von K. Maskus zu TRIPs, D. Greenaway zu TRIMs  
Greenaway, D. und Sapir, A., "New Issues in the Uruguay Round: Services, TRIMs and TRIPs", European Economic Review 36 (1992), pp. 509-518.  
Hoekman, B., "New Issues in the Uruguay Round and Beyond", The Economic Journal, 103 (1993), pp. 1528-1539.



Bildung des EWR,<sup>24</sup> des Europäischen Wirtschaftsraums. Die EFTA-Länder haben die EG-Wettbewerbsregeln sowohl im privaten als auch im öffentlichen Bereich übernommen, wenngleich aus juristischen Gründen eine eigene Behörde hierzu geschaffen wurde. Im Gegenzug hat die EG ihre handelspolitischen Instrumente im Verhältnis zu den EFTA-Mitgliedern de facto aufgegeben.

Neben dieser faktischen Ausdehnung der EG-Wettbewerbspolitik auf die EFTA ist die Übernahme der EG-Wettbewerbspolitik durch die osteuropäischen Länder Polen, Ungarn, Tschechien und Slowakei<sup>25</sup> wesentlich weniger weitgehend. Zwar verpflichteten sich diese Länder zur Anwendung der EG-Wettbewerbsregeln, aber eine Wettbewerbsbehörde wurde nicht geschaffen. Vielmehr blieb es bei der Verpflichtung der drei Länder, die Grundlagen der EG-Wettbewerbspolitik in die eigene Gesetzgebung zu übernehmen. Dementsprechend ist eine Aufgabe von handelspolitischen Maßnahmen jedenfalls bis zu der Realisierung dieser Verpflichtung nicht vorgesehen.

Weitergehende Institutionalisierungen internationaler Wettbewerbspolitik sind vorläufig noch im Diskussionsstadium. Dabei wird man wohl an die International Trade Organisation (ITO) anknüpfen. Doch wie die künftige Institutionalisierung aussehen wird, ist noch völlig offen. Während Wolfgang Kartte<sup>26</sup>, der frühere Präsident des Bundeskartellamts, für eine Initiative der G7, d.h. der Gruppe der sieben großen Industrienationen USA, Kanada, Japan, Deutschland, Vereinigtes Königreich, Frankreich und Italien plädierte, sprach sich Sir Leon Brittan<sup>27</sup> vor einem Jahr in einer vielbeachteten Rede vor dem Weltwirtschaftsforum in Davos dafür aus, Fortschritte im Rahmen des GATT zu suchen. Inzwischen liegt seit Sommer dieses Jahres ein voll ausgearbeiteter Vertragsentwurf einer Gruppe von internationalen Wettbewerbsjuristen aus München mit dem Titel "Draft International Anti-Trust Code as a GATT-MTO plurilateral trade agreement"<sup>28</sup> vor; doch welches Schicksal dieser Vorstoß haben wird, ist noch völlig offen. Erst nach Abschluß der Uruguay-Runde wird man wohl ernsthaft über die weiteren Schritte

---

<sup>24</sup> Artikel 53 und folgende des EWR-Vertrages.

<sup>25</sup> Artikel 62 und 63 der (nahezu gleichlautenden) Assoziationsabkommen mit Polen, Ungarn und der damaligen Tschechoslowakei.

<sup>26</sup> Kartte, Wolfgang, "Ein Handelskodex der Großen Sieben", Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 15.02.1992.

<sup>27</sup> Brittan, Sir Leon, "A Framework for International Competition", Address at the World Economic Forum, Davos/Switzerland, February 3, 1992.

<sup>28</sup> Fikentscher, W. et al., "Draft International Anti-Trust Code as a GATT-MTO Plurilateral Trade Agreement", München, 1993.

beraten. Dabei spricht vieles dafür, auf die Vorbereitungen in der OECD zurückzugreifen und den Rahmen des GATT zu nutzen.

Lassen Sie mich schließen mit einem Zitat von Sir Leon Brittan:

*"There is a long way to go before any of this can be realized. That is not a reason for doing nothing. It is rather a reason to begin work right away. If the promises of the liberalization of world trade are to be kept, we need effective competition policy at all levels of economic life" (1992).*

## V. Ausblick

Die Liberalisierung des Welthandels mittels einer funktionierenden internationalen Wettbewerbspolitik dient ohne Zweifel der Effizienzsteigerung. So ist Freihandel eine der Möglichkeiten, ökonomische Ungleichheiten und Diskrepanzen in der Welt zu verringern. Die Ökonomen haben diese Beobachtung mittels des abstrakt klingenden Faktor-Preisgleichungstheorems, wonach unter bestimmten Bedingungen, die zugegebenermaßen sehr restriktiv sind, Löhne und Kapitalerträge sowie andere Faktorpreise durch den Handel allein zum Ausgleich gebracht werden können. Selbst wenn die restriktiven Annahmen gelockert werden, bleibt der fundamentale Zusammenhang. Er sagt, daß Anreiz und Notwendigkeit für internationale Kapitalbewegungen schwächer werden, und daß der Druck auf Wanderungsbewegungen weniger stark wird, wenn der internationale Handel liberalisiert wird.

Welches Mix zwischen Freihandel, freiem Kapital- und Technologietransfer und freier Migration anzustreben ist, läßt sich generell nicht sagen, denn die Frage ist stark normativ befrachtet. Doch die engen Zusammenhänge sollten beachtet werden.

## VI. Literatur

- Aberle, G.** (1993), "Wettbewerbstheorie und Wettbewerbspolitik", 2. Aufl., Stuttgart/Berlin
- Bhagwati, J.** (1991), "The World Trading System at Risk", Harvester Wheatsheaf, New York et al.
- Brander, J.A. und B. Spencer** (1983), "International R & D Rivalry and Industrial Strategy", *Review of Economic Studies* 50, 707-722
- Brander, J.A. und B. Spencer** (1985), "Export Subsidies and International Market Share Rivalry", *Journal of International Economics* 18, 83-100
- Brittan, Sir Leon** (1992), "A Framework for International Competition. Address at the World Economic Forum, Davos, Switzerland, Feb. 3, 1992
- Commission of the European Communities** (1988), "The Economics of 1992", *European Economy* No. 35, Brüssel
- Commission of the European Communities** (1992), XXI Bericht über die Wettbewerbspolitik, SEK (92), Brüssel, 30. April 1992
- Commission of the European Communities** (1993), "The European Community as a World Trade Partner", *European Economy*, No. 52
- Council Regulation (EEC) No. 4064/89** of 21 December 1989 on the Control of Concentration Between Undertakings, *Official Journal L 257* of 21.9. 1990
- Finger, J.M. and Fung, K.C.** (1994), "Can Competition Policy Control 301?", *Policy Research Paper* 1253, The World Bank, Washington
- General Agreement on Tariffs and Trade** (1986), *Text of the General Agreement*, Geneva, July 1986
- Gerichtshof der Europäischen Gemeinschaften** (1992), "Dumping - Droit Définitif - Calcium-Métal", Luxembourg
- Greenaway, D. und Sapir, A.** (1992), "New Issues in the Uruguay Round: Services, TRIMs and TRIPs, *European Economic Review* 36, 509-518
- Hoekman, B.** (1993), "New Issues in the Uruguay Round and Beyond", *The Economic Journal* 103, 1528-1539
- International Antitrust Working Group** (1993), "Draft International Antitrust Code - as a GATT-MTO-Plurilateral Trade Agreement", Munich
- Jackson, John H.** (1993), "Alternative Approaches for Implementing Competition Rules in International Economic Relations", Paper prepared for a Conference in St. Gallen, Sept. 16-18, 1993 on "Alternative Approaches to Competition Policy in International Trade"
- Kartte, Wolfgang** (1992), "Ein Handelskodex der Großen Sieben", *Frankfurter Allgemeine Zeitung* vom 15.02. 1992.

- Kostecki, Michael** (1987), "Export Restraint Arrangements and Trade Liberalization", *The World Economy*, Vol. 10, 425-453
- Krugman, Paul** (ed.), (1986), "Strategic Policy and The New International Economics", MIT Press, Cambridge/Mass.
- Krugman, Paul** (1987), "Is Free Trade Passé ?", *Economic Perspectives*, Vol.1, 131-144
- Lehner, Stefan and Meiklejohn, Roderick** (1991), "Fair Competition in the Internal Market: Community State Aid Policy", *European Economy* No. 48
- Messerlin, P.A.** (1989), "The EC Antidumping Regulations: A First Economic Appraisal 1980 - 1985, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 125, 563-587
- OECD** (1984), "Competition Policy and International Trade - OECD Instruments of Cooperation", Paris
- Presse- und Informationsamt der Bundesregierung** (1992), "Europäische Gemeinschaft - Europäische Union. Neufassung der europäischen Vertragstexte"
- Rose, Klaus** (1976), "Theorie der Außenwirtschaft", 6. Aufl., München
- Rosenthal, Douglas E.** (1991), "United States Antitrust Law, Japanese Keiretsu, and Competition in US-Japan Trade", Testimony before the Committee on Finance, United States Senate, October 16, 1991
- Schmidt, I.** (1990), "Wettbewerbspolitik und Kartellrecht - Eine Einführung, 3. Aufl., Stuttgart/New York
- Schuknecht, Ludger** (1992), "Trade Protection in the European Community", Harwood Academic Publishers, Chur, Switzerland
- (US) Department of State** (1950), Division of Publications, Office of Public Affairs, Publication 3882, Commercial Policy Series 130, June 1950
- Vosgerau, Hans-Jürgen** (1993a), "Competition Policy as a Substitute for Trade Policy in the European Community" in Henssler, M. et al. (Hrsg.), *Europäische Integration und Globaler Wettbewerb*, Heidelberg
- Vosgerau, Hans-Jürgen** (1993b), "Trade Policy and Competition Policy in Europe. Complementarities and Contradictions", *Diskussionsbeiträge des Sonderforschungsbereichs 178 "Internationalisierung der Wirtschaft"*, Serie II. Nr. 198, Konstanz